DIRETRIZES PARA SELEÇÃO E CONTRATAÇÃO DE CONSULTORES PELOS MUTUÁRIOS DO BANCO MUNDIAL

MAIO DE 2004

Revisadas em 1 de outubro de 2006

O BANCO NÃO SE RESPONSABILIZA PELA PRESENTE TRADUÇÃO, QUE FOI ELABORADA EXCLUSIVAMENTE PARA FACILITAR O TRABALHO NOS PAÍSES DE LINGUA PORTUGUESA. NO CASO DE HAVER QUALQUER DISCREPÂNCIA ENTRE ESTA TRADUÇÃO E A VERSÃO ORIGINAL EM INGLÊS, PREVALECERÁ O TEXTO EM INGLÊS, ASSIM COMO PARA FINS DE INTERPRETAÇÃO.

SUMÁRIO

Siglas e Acrônimos

AC	Agente de Compras
AID	Agência Internacional de Desenvolvimento
BIRD	Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento (Banco Mundial)
CD	Contratação Direta
ITC	Instruções aos Consultores (*Instructions to Consultants*)
LOI	Carta Convite (*Letter of Invitation*)
MOS	Resumo Mensal de Operações (*Monthly Operation Summary*)
ONG	Organização não-governamental
PAD	Documento de Avaliação do Projeto (*Project Appraisal Document*)
PID	Documento de Informações sobre Projetos (*Project Information Document*)
RFP	Solicitação de Propostas (*Request for Proposal*)
SBQ	Seleção Baseada na Qualidade
SBQC	Seleção Baseada na Qualidade e Custo
SMC	Seleção Baseada no Menor Custo
SOF	Seleção com Orçamento Fixo
SQC	Seleção Baseada nas Qualificações do Consultor
SWAps	Programas setoriais (*Sector-wide approaches*)
TOR	Termo de Referência
UN	Organização das Nações Unidas
UNDB	*United Nations Development Business*

I. Introdução

Objetivo

1.1 O objetivo destas Diretrizes é definir as normas e procedimentos do Banco para seleção, contratação e monitoramento de consultores necessários aos projetos financiados no todo ou em parte por empréstimos do Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD), créditos ou doações da Associação de Desenvolvimento Internacional (AID),[1] ou por doações do Banco ou dos fundos fiduciários[2] administrados pelo Banco e executados pelo beneficiário.

1.2 O Acordo de Empréstimo regula as relações jurídicas entre o Mutuário e o Banco, e as Diretrizes aplicam-se à seleção e contratação de consultores para o projeto, conforme estabelecido no Acordo. Os direitos e obrigações do Mutuário[3] e dos consultores são regidos pela Solicitação de Propostas (RFP)[4] específica emitida pelo Mutuário, bem como pelo contrato assinado entre o Mutuário e o consultor, e não por estas Diretrizes nem pelo Acordo de Empréstimo. Ressalvadas as partes do Acordo de Empréstimo, ninguém terá direitos dele decorrentes ou poderá reivindicar os recursos provenientes do empréstimo.

1.3 Para a finalidade destas Diretrizes, o termo *consultores* abrange uma ampla gama de entidades públicas e privadas, entre as quais empresas de consultoria, firmas de engenharia, administradores de obras, agentes de compras, agentes de inspeção, auditores, agências das Nações Unidas (ONU) e outras organizações multilaterais, bancos comerciais e de investimento, universidades, instituições de pesquisa, agências governamentais, organizações não-governamentais (ONGs) e pessoas físicas[5]. Os Mutuários do Banco utilizam essas organizações como *consultores*, para prestar ajuda em diversas atividades – como, por exemplo, consultoria sobre políticas, reformas institucionais, administração, serviços de engenharia, supervisão de obras, assessoria financeira, assessoria em aquisições, estudos sociais e ambientais, assim como na identificação, preparação e implementação de projetos, para complementar a capacidade técnica dos Mutuários nesses setores.

Considerações gerais

1.4 O Mutuário é responsável pela elaboração e implementação do projeto e, portanto, pela seleção de consultores, a outorga e a subseqüente administração do contrato. Embora as normas e procedimentos específicos a serem adotados para a contratação de consultores dependam de circunstâncias peculiares a cada situação, cinco principais considerações orientam a política do Banco durante o processo de seleção:

(a) a necessidade de serviços de alta qualidade,

(b) a necessidade de economia e eficiência,

(c) a necessidade de proporcionar a todos os consultores qualificados a oportunidade de competir pelo fornecimento de serviços financiados pelo Banco,

(d) o interesse do Banco em estimular o aperfeiçoamento e a contratação de consultores nacionais nos seus países membros em desenvolvimento, e

(e) a necessidade de transparência no processo de seleção.

---

[1] As exigências do BIRD e da AID são idênticas. Nestas Diretrizes, as referências ao *Banco* abrangem tanto o *BIRD* quanto a *AID,* e as referências a "*empréstimos*" incluem os empréstimos do BIRD, bem como os créditos e doações da AID e os adiantamentos para elaboração de projetos (*Project Preparation Advances* - PPAs). As referências ao "*Acordo de Empréstimo*" englobam os seguintes acordos: Acordo de Crédito para o Desenvolvimento, Acordo de Financiamento para o Desenvolvimento, Acordo de Doação para o Desenvolvimento e Acordo de Projeto. As referências a "*Mutuário*" incluem os beneficiários de doações da AID.

[2] Na medida em que as disposições no acordo referente ao fundo fiduciário ou à doação não sejam conflitantes com estas disposições, e se isso ocorrer, prevalecerá o acordo.

[3] Em alguns casos, o Mutuário atua apenas como intermediário e o projeto é executado por outra agência ou entidade. Nestas Diretrizes, as referências ao Mutuário incluem essas agências e entidades, bem como os Submutuários, no contexto dos ajustes de repasse de empréstimos externos.

[4] Ver o Apêndice 2.

[5] Ver os tipos especiais de consultores nos parágrafos 3.15 a 3.20. A Seção V abrange os consultores individuais.

1.5 O Banco considera que, na maioria dos casos, os objetivos acima podem ser alcançados mediante a concorrência entre empresas qualificadas que integram de uma lista curta, cuja seleção leve em conta a qualidade da proposta e, quando for apropriado, o custo dos serviços a serem prestados. As Seções II e III destas Diretrizes descrevem os diferentes métodos de seleção de consultores aceitos pelo Banco e as circunstâncias nas quais são adequados. Como a Seleção Baseada na Qualidade e no Custo (SBQC) é a metodologia mais comumente recomendada, a Seção II destas Diretrizes detalha os procedimentos da SBQC. No entanto, a SBQC não é o método mais apropriado em todos os casos, por esta razão a Seção III apresenta outros processos de seleção e as situações às quais se aplicam.

1.6 Os métodos específicos que podem ser adotados para a escolha de consultores em um determinado projeto estão previstos no Acordo de Empréstimo. Os contratos específicos a serem financiados no projeto e seus respectivos processos de seleção, segundo as disposições do Acordo de Empréstimo, deverão ser estabelecidos no Plano de Aquisições, conforme indicado no parágrafo 1.24 destas Diretrizes.

Aplicabilidade das Diretrizes

1.7 Os serviços de consultoria a que se destinam estas Diretrizes são de natureza intelectual e de assessoramento. Estas orientações não se aplicam a outros tipos de serviços nos quais predominam os aspectos físicos da atividade (como realização de obras, fabricação de bens, operação e manutenção de instalações ou usinas, pesquisas, perfuração exploratória, fotografia aérea, imagens via satélite e serviços contratados com base na execução de produtos físicos mensuráveis).[6]

1.8 Os procedimentos descritos nestas Diretrizes se aplicam a todos os contratos de serviços de consultoria financiados no todo ou em parte por empréstimos, doações ou fundos fiduciários do Banco[7], implementados pelo beneficiário. O Mutuário poderá adotar outros métodos na aquisição de serviços de consultoria que não sejam financiados pelas fontes citadas. Nesses casos, o Banco terá o direito de verificar se (a) os processos a serem utilizados garantem a seleção de consultores dotados das necessárias qualificações profissionais; (b) o consultor escolhido executará o serviço de acordo com o cronograma acordado; e (c) o escopo dos serviços é compatível com as necessidades do projeto.

Conflito de interesses

1.9 As normas do Banco exigem que os consultores forneçam assessoria profissional, objetiva e imparcial, priorizando sempre os interesses do cliente, sem considerar a possibilidade de futuros trabalhos, e que, ao fornecer consultoria, evitem conflitos com outros serviços ou com os seus próprios interesses corporativos. Os consultores não poderão ser contratados para executar qualquer tarefa conflitante com as suas obrigações atuais ou assumidas anteriormente com outros clientes, ou que possa colocá-los em posição que impossibilite a realização do serviço, de forma a melhor atender aos interesses do Mutuário. Sem limitação do caráter geral do exposto acima, não serão contratados consultores nas situações descritas abaixo:

(a) Conflito entre as atividades de consultoria e o fornecimento de bens, obras ou serviços (exceto trabalhos de consultoria regidos por estas Diretrizes[8]): uma empresa contratada pelo Mutuário para fornecer bens, obras ou serviços relacionados a um projeto (exceto trabalhos de consultoria regidos por estas Diretrizes) será desqualificada para prestação de consultoria relativa a esses bens obras e serviços, assim como cada firma a ela associada. Por outro lado, uma empresa contratada para oferecer assessoramento à elaboração e implementação de um projeto, e cada uma de suas associadas, será desqualificada para o fornecimento subseqüente de bens, obras ou serviços (exceto trabalhos de consultoria regidos por estas Diretrizes), resultantes ou diretamente relacionados à referida preparação ou implementação.

---

[6] Esses outros serviços são licitados e contratados com base na execução de produtos físicos mensuráveis e adquiridos de acordo com as *Diretrizes para Aquisições Financiadas por Empréstimos do BIRD e Créditos da AID*, mencionadas neste documento como Diretrizes de Aquisição.

[7] Desde que o Acordo do Fundo Fiduciário não seja conflitante com essas disposições. Caso contrário, prevalecerá o Acordo.

[8] Ver o parágrafo 1.7 destas Diretrizes.

(b) Conflito entre serviços de consultoria: os consultores (incluindo seus funcionários e subconsultores), ou quaisquer de seus associados, não poderão ser contratados para executar qualquer tarefa que por sua natureza possa entrar em conflito com outro serviço a eles designado. A título de exemplo, os consultores contratados para elaborar um desenho de engenharia relativo a um projeto de infra-estrutura não poderão preparar a respectiva avaliação ambiental independente para o mesmo projeto, assim como não será facultado aos consultores que assessoram um cliente na privatização de bens públicos comprar tais bens nem prestar assessoria a seus adquirentes. Da mesma forma, os consultores designados para preparar o Termo de Referência de uma tarefa não terão o direito de participar de sua execução.

(c) Relacionamento com funcionários do Mutuário: os consultores (incluindo seus funcionários e subconsultores) que têm relacionamento familiar ou comercial com um membro da equipe do Mutuário (ou da agência implementadora do projeto ou de um beneficiário do empréstimo) e que estiverem, direta ou indiretamente, envolvidos em qualquer parte: (i) da preparação do Termo de Referência do contrato, (ii) do processo de seleção para esse contrato ou (iii) da supervisão do referido contrato, não poderão receber a outorga de um contrato, a menos que o conflito originado por esse relacionamento tenha sido resolvido de forma aceitável pelo Banco, durante o processo de seleção e execução do contrato.

Vantagem competitiva desleal

1.10 A eqüidade e a transparência no processo de seleção exigem que os consultores ou seus associados, que concorrem para uma função específica, não se beneficiem de vantagem competitiva por terem prestado serviços de consultoria relacionados à tarefa em questão. Nesse sentido, o Mutuário deverá disponibilizar aos consultores da lista curta todas as informações que possam lhes dar vantagem competitiva, juntamente com a solicitação de propostas.

Elegibilidade

1.11 Para estimular a competitividade, o Banco permite que empresas e pessoas físicas de todos os países ofereçam serviços de consultoria para projetos financiados pela instituição. Quaisquer condições de participação deverão se limitar às que forem essenciais para garantir a capacidade da empresa de cumprir o contrato em questão[9].

No entanto,

(a) os consultores podem ser excluídos se: (i) de acordo com uma lei ou normas oficiais, o país do Mutuário proibir o estabelecimento de relações comerciais com o país do consultor, desde que o Banco entenda que tal exclusão não impede a concorrência efetiva na contratação dos serviços de consultoria necessários, ou (ii) em cumprimento a uma decisão do Conselho de Segurança das Nações Unidas, nos termos do Capítulo VII da Carta das Nações Unidas, o país do Mutuário proíba pagamentos a qualquer país, pessoa física ou entidade. Quando o país do Mutuário proibir pagamentos a uma determinada empresa ou para compra de bens específicos, em conformidade com esta decisão, tal firma poderá ser excluída.

(b) As empresas ou instituições estatais do país do Mutuário poderão participar somente mediante comprovação de que (i) são jurídica e financeiramente autônomas, (ii) operam de acordo com a legislação comercial e (iii) não são agências dependentes do Mutuário ou do Submutuário.

(c) Como exceção ao item (b), quando os serviços de universidades ou centros de pesquisa estatais no país do Mutuário forem de natureza única e excepcional e sua participação for crucial à implementação do projeto, o Banco poderá concordar com a contratação dessas instituições, dependendo de cada caso. Da mesma forma, professores universitários ou cientistas de instituições de pesquisa podem ser contratados individualmente no âmbito de um financiamento do Banco.

(d) Funcionários do governo e servidores públicos só poderão ser contratados para serviços de consultoria, individualmente ou como membros da equipe de uma empresa de consultoria, se (i) estiverem em licença sem vencimentos, (ii) não tiverem sido contratados pela instituição para a qual trabalham imediatamente antes de entrar em licença e (iii) a sua contratação não gerar qualquer tipo de conflito de interesses (ver o parágrafo 1.9).

---

[9] O Banco permite que empresas e pessoas físicas de Taiwan, China, ofereçam serviços de consultoria a projetos por ele financiados.

(e) Uma empresa declarada inelegível pelo Banco, de acordo com o subparágrafo (d) do parágrafo 1.22 destas Diretrizes ou com as Políticas Anticorrupção[10] do Grupo Banco Mundial, não poderá receber a outorga de um contrato financiado pelo Banco durante o período que ele determinar.

Contratação antecipada e financiamento retroativo

1.12 Em determinadas circunstâncias, tais como agilizar a implementação do projeto, o Mutuário poderá, com a aprovação do Banco, selecionar consultores antes da assinatura do correspondente Acordo de Empréstimo. Esse processo é denominado contratação antecipada. Nesses casos, os procedimentos de seleção, inclusive a divulgação, deverão estar de acordo com os termos destas Diretrizes, cabendo ao Banco examinar o método adotado pelo Mutuário. O Mutuário assumirá por sua conta e risco a contratação antecipada. Qualquer "não objeção" emitida pelo Banco referente a essas medidas, à documentação ou à recomendação de outorga não implicará no compromisso da instituição em conceder empréstimo para o projeto em questão. Se o contrato for assinado, o reembolso pelo Banco de quaisquer pagamentos anteriores à assinatura do empréstimo, efetuados pelo Mutuário no âmbito do contrato, será considerado como financiamento retroativo, permitido apenas dentro dos limites especificados no Acordo de Empréstimo.

Associações entre consultores

1.13 Os consultores podem se associar na forma de consórcio ou de um acordo de subconsultoria, com o objetivo de complementar as respectivas áreas de especialização, ampliar a adequação técnica de suas propostas e disponibilizar um grupo maior de especialistas, fornecer melhores abordagens e metodologias e, em alguns casos, oferecer preços mais baixos. A associação pode ser estabelecida por um longo prazo (independentemente de qualquer tarefa específica) ou para a execução de um determinado serviço. Se o Mutuário contratar uma associação na forma de consórcio, esta deverá indicar uma das firmas para representá-la e todos os seus membros terão de assinar o contrato, além de se responsabilizar conjunta e solidariamente pela execução integral do serviço. Uma vez concluída a lista curta e remetidas as Solicitações de Propostas (RFPs), qualquer associação de consultores sob a forma de consórcio ou de subcontratação entre empresas integrantes da lista curta será permitida somente com a aprovação do Mutuário. Os Mutuários não devem exigir que os consultores formem associações com qualquer empresa ou grupo de empresas específicas, mas podem estimular as associações com firmas nacionais qualificadas.

Revisão, assistência e monitoramento do Banco

1.14 O Banco examina a contratação de consultores pelo Mutuário para certificar-se de que o processo de seleção seja realizado de acordo com as disposições destas Diretrizes. Os procedimentos de revisão são descritos no Apêndice 1.

1.15 Em circunstâncias especiais e em resposta a uma solicitação por escrito do Mutuário, o Banco poderá lhe fornecer listas curtas[11] ou longas[12] de empresas consideradas aptas ao desempenho da tarefa. No entanto, a provisão dessa lista não representa o endosso dos consultores. O Mutuário poderá excluir qualquer nome ou incluir outros a seu critério; contudo, a lista curta final deverá ser submetida à aprovação do Banco antes da divulgação da Solicitação de Propostas pelo Mutuário.

1.16 Cabe ao Mutuário supervisionar o desempenho dos consultores e garantir que prestem os serviços de acordo com o contrato. Sem assumir qualquer responsabilidade do Mutuário, a equipe do Banco irá monitorar o trabalho, para se certificar de sua adequação aos padrões apropriados e da aceitabilidade dos dados em que se baseia. Se for conveniente, o Banco poderá participar das reuniões entre o Mutuário e os consultores e, caso necessário, poderá dar assistência ao Mutuário na solução de questões referentes à tarefa. Se uma parte significativa da elaboração do projeto for realizada nos escritórios da empresa de consultoria, a equipe do Banco poderá, com a concordância do Mutuário, visitar o estabelecimento para revisar o trabalho dos consultores.

---

[10] Para a finalidade deste subparágrafo, as Políticas Anticorrupção do Grupo Banco Mundial são estabelecidas nas *Guidelines On Preventing and Comating Fraud and Corruption in Projects financed by IBRD Loans and IDA Credits* e nas *Anti-Corruption Guidelines for IFC, MIGA, and World Bank Guarantee Transactions*.

[11] Lista curta: ver os parágrafos 2.6, 2.7 e 2.8.

[12] Lista longa: uma lista preliminar de possíveis empresas, a partir da qual a lista curta será elaborada.

Processo de seleção viciado

1.17 Se a seleção dos consultores ou a contratação dos serviços não tiver sido realizada em conformidade com as disposições estabelecidas no Acordo de Empréstimo e no Plano de Aquisições[13] aprovado pelo Banco, a instituição não financiará despesas com serviços de consultoria. Nesses casos, o Banco declarará viciado o processo de seleção e de acordo com a sua norma cancelará a parte do empréstimo alocada aos serviços contratados em tais circunstâncias, podendo também adotar outras medidas cabíveis, previstas no Acordo de Empréstimo. O Banco poderá considerar viciado o processo de seleção mesmo quando o contrato tiver sido outorgado após a obtenção de sua "não-objeção", se concluir que esta se baseou em informações incompletas, imprecisas ou enganosas fornecidas pelo Mutuário ou que os termos e condições do contrato foram modificados sem a aprovação do Banco.

Referências ao Banco

1.18 O Mutuário deverá utilizar os seguintes termos[14] quando se referir ao Banco na Solicitação de Propostas e nos documentos do contrato:

"O *[nome do mutuário]* recebeu *[ou, 'solicitou']* um [empréstimo] do Banco Internacional para Reconstrução e Desenvolvimento (o Banco) no valor equivalente a US$___, para custear *[nome do projeto]*, pretendendo aplicar parte dos recursos desse [empréstimo] em pagamentos elegíveis nos termos deste Contrato. Os pagamentos efetuados pelo Banco serão realizados somente a pedido de *[nome do Mutuário ou de terceiro por ele designado]* e, uma vez aprovados pelo Banco, estarão sujeitos, em todos os aspectos, aos termos e condições do Acordo de [Empréstimo]. O Acordo de [Empréstimo] veta o saque da Conta de [Empréstimo] cujo objetivo seja qualquer pagamento a pessoas físicas ou entidades, ou para importação de bens se, a critério do Banco, tal pagamento ou importação for proibido por decisão do Conselho de Segurança das Nações Unidas, em conformidade com os termos do Capítulo VII da Carta das Nações Unidas. Nenhuma parte que não seja *[nome do Mutuário]* terá quaisquer direitos decorrentes do Acordo de [Empréstimo] nem poderá reivindicar seus recursos.

Treinamento ou transferência de conhecimento

1.19 Se a tarefa envolver um importante componente de treinamento ou transferência de conhecimento para a equipe do Mutuário ou os consultores nacionais, o Termo de Referência (TOR) deverá indicar os objetivos, a natureza, o escopo e as metas do programa de treinamento, abrangendo detalhes sobre instrutores e estagiários, experiências a serem transferidas, cronograma e procedimentos de monitoramento e avaliação. O custo do programa de treinamento deverá ser incluído no contrato de consultoria e no orçamento do serviço.

Idioma

1.20 A RFP e as propostas serão elaboradas, a critério do Mutuário, em um dos três idiomas seguintes: inglês, francês, ou espanhol. O contrato assinado com o consultor selecionado será redigido no idioma escolhido para a RFP, que regerá as relações contratuais entre o Mutuário e o consultor.

1.21 Além de ser formulada em inglês, francês ou espanhol, conforme indicado no parágrafo 1.20 destas Diretrizes, a RFP poderá também ser elaborada no idioma do país do Mutuário (ou no idioma utilizado nacionalmente no país do mutuário para transações comerciais)[15], à sua escolha. Se a RFP e os editais de licitação forem preparados em dois idiomas, os consultores poderão optar por um deles ao enviar suas propostas. Nesse caso, o contrato assinado com o consultor selecionado deverá ser redigido no mesmo idioma, que regerá as relações contratuais entre o consultor escolhido e o Mutuário, em que a sua proposta for apresentada. Se o contrato for assinado em um idioma diferente do inglês, do francês ou do espanhol e estiver sujeito à revisão prévia pelo Banco, o Mutuário deverá fornecer à instituição uma tradução do contrato no idioma utilizado internacionalmente, em que a RFP foi elaborada. Não será exigido nem permitido que os consultores assinem contratos em dois idiomas.

[13] Ver o parágrafo 1.24.

[14] A serem adequadamente modificados no caso de crédito da AID, doação ou fundo fiduciário.

[15] O idioma a ser utilizado deve ser satisfatório ao Banco.

Fraude e corrupção

1.22 O Banco tem como norma exigir de todos os Mutuários (inclusive dos beneficiários de empréstimos da instituição), assim como dos consultores e de seus subcontratados no âmbito de contratos financiados pelo Banco, que mantenham os mais elevados padrões de ética durante a seleção e execução desses contratos.[16] De acordo com essa norma, o Banco:

(a) define da seguinte forma, para a finalidade desta disposição, as expressões abaixo:

(i) "prática corrupta"[17] significa oferecer, dar, receber ou solicitar, direta ou indiretamente, qualquer coisa de valor com o objetivo de influenciar indevidamente as ações de uma outra parte;

(ii) "prática fraudulenta"[18] significa qualquer ato, deturpação ou omissão de fatos que, de forma intencional ou irresponsável, induza ou tente induzir um indivíduo a erro, para obter benefício financeiro ou de qualquer outra ordem, ou impedir o cumprimento de uma obrigação;

(iii) "prática colusiva"[19] significa uma combinação entre duas ou mais partes visando alcançar um objetivo excuso, inclusive influenciar indevidamente as ações de uma outra parte.

(iv) "prática coercitiva"[20] significa depreciar ou prejudicar, ou ameaçar depreciar ou prejudicar, direta ou indiretamente, qualquer parte ou a sua propriedade, para influenciar indevidamente as ações de uma parte.

(v) "prática obstrutiva" significa

(aa) destruir, falsificar, alterar ou ocultar deliberadamente provas em investigações ou fazer declarações falsas a investigadores, com o objetivo de impedir materialmente a investigação pelo Banco de alegações de prática corrupta, fraudulenta, coercitiva ou colusiva; e/ou ameaçar, perseguir ou intimidar qualquer parte interessada para impedi-la de mostrar seu conhecimento sobre assuntos relevantes para a investigação ou o seu prosseguimento, ou

(bb) atos que tenham como objetivo impedir materialmente o exercício dos direitos do Banco de promover inspeção ou auditoria, estabelecidos no parágrafo 1.22 (e), abaixo.

(b) rejeitará uma proposta de outorga se concluir que o consultor recomendado para a concessão do contrato envolveu-se, diretamente ou por meio de um agente, em práticas corruptas, fraudulentas, colusivas, coercitivas ou obstrutivas ao pleitear o contrato em questão;

(c) cancelará a parte do empréstimo alocada para um contrato se determinar, a qualquer momento, que os representantes do Mutuário ou de um beneficiário do empréstimo se envolveram em práticas corruptas, fraudulentas, colusivas, coercitivas ou obstrutivas durante o processo de seleção ou de execução do contrato, sem que o Mutuário tenha tomado medidas oportunas e apropriadas, satisfatórias ao Banco, para corrigir a situação;

(d) sancionará o consultor, inclusive declarando-o inelegível para a outorga de contratos financiados pelo Banco, por prazo indefinido ou determinado, se em qualquer momento comprovar o envolvimento do consultor, diretamente ou por meio de um agente, em práticas corruptas, fraudulentas, colusivas, coercitivas ou obstrutivas, ao pleitear um contrato financiado pelo Banco ou durante a sua execução; e

---

[16] Nesse contexto, será incorreta qualquer medida tomada por um consultor ou subcontratado para influenciar o processo de seleção ou a execução do contrato em benefício próprio.

[17] Para a finalidade destas Diretrizes, "terceiros" refere-se a um funcionário público que atua no processo de seleção ou na execução do contrato. Nesse contexto, "funcionário público" inclui a equipe do Banco Mundial e os funcionários de outras organizações que examinam ou tomam decisões sobre seleção.

[18] Para a finalidade destas Diretrizes, "parte" refere-se a um funcionário público; os termos " benefício" e "obrigação" são relativos ao processo de seleção ou à execução do contrato; e o "ato ou omissão" tem como objetivo influenciar o processo de seleção ou a execução do contrato.

[19] Para a finalidade destas Diretrizes, o termo "partes" refere-se aos participantes do processo de aquisição ou de seleção (incluindo os funcionários públicos) que tentam estabelecer preços em níveis artificiais e não-competitivos.

[20] Para a finalidade destas Diretrizes, "parte" refere-se a um participante do processo de seleção ou da execução do contrato.

(e) terá o direito de requerer, nos contratos financiados por empréstimo do Banco, a inclusão de um dispositivo solicitando a permissão dos consultores para que a instituição inspecione suas contas e registros, além de outros documentos referentes à apresentação das propostas e à execução do contrato, bem como de submete-los à auditoria realizada por profissionais designados pelo Banco.

1.23 Com a concordância específica do Banco, o Mutuário poderá inserir, na Solicitação de Propostas (RFP) para grandes contratos financiados pela instituição, um requisito para que o consultor inclua em sua proposta o compromisso de cumprir a legislação nacional contra fraude e corrupção (inclusive suborno), conforme relacionada na RFP[21], durante o processo de concorrência e de execução do contrato. O Banco aceitará a inclusão da referida exigência a pedido do país mutuário, desde que os dispositivos que regem esse compromisso lhe sejam satisfatórios.

Plano de Aquisições

1.24 Como parte da preparação do projeto e antes das negociações de empréstimo, o Mutuário deverá elaborar e fornecer ao Banco, para sua aprovação, um Plano de Aquisições[22] aceitável pela instituição, estabelecendo: (a) os contratos específicos para os serviços de consultoria necessários à execução do projeto, durante um período inicial de pelo menos 18 meses, (b) os métodos propostos para seleção dos serviços de consultoria e (c) os respectivos procedimentos de revisão pelo Banco[23]. O Mutuário atualizará o Plano de Aquisições anualmente ou ao longo de toda a duração do projeto, segundo a necessidade. O Mutuário deverá implementar o Plano de Aquisições como foi aprovado pelo Banco.

[21] Como exemplo, o compromisso poderá ser redigido da seguinte forma: "Comprometemo-nos a cumprir as leis contra fraude e corrupção vigentes no país do Cliente, conforme relacionadas na Solicitação de Propostas, durante a concorrência (e, caso nos seja outorgado, ao executar) o referido contrato."

[22] Se o projeto abranger a compra de bens, obras e serviços que não sejam de consultoria, o Plano de Aquisições deverá incluir também os métodos para esses tipos de aquisição, de acordo com as *Diretrizes para Aquisições Financiadas por Empréstimos do BIRD e Créditos da AID*. O Banco divulgará publicamente o Plano de Aquisições inicial após a aprovação do respectivo empréstimo; as atualizações posteriores serão divulgadas depois que o Banco as aprovar.

[23] Ver o Apêndice 1.

II. Seleção Baseada na Qualidade e no Custo (SBQC)

Processo de seleção

2.1 A seleção baseada na qualidade e no custo (SBQC) adota um processo competitivo entre as empresas da lista curta, que leva em consideração a qualidade da proposta e o custo dos serviços na escolha da firma que proverá o serviço. O custo deve ser utilizado judiciosamente como fator de seleção. O peso relativo atribuído à qualidade e ao custo será determinado em cada caso, dependendo da natureza do serviço.

2.2 O processo de seleção compreende as seguintes etapas:

(a) elaboração do Termo de Referência (TOR);

(b) preparação da estimativa de custo e do orçamento;

(c) divulgação;

(d) preparação da lista curta de consultores;

(e) elaboração e envio da Solicitação de Propostas (RFP) [que deve incluir: a Carta Convite (LOI), as Instruções aos Consultores (ITC), o Termo de Referência e a minuta do contrato proposto];

(f) recebimento das propostas;

(g) avaliação das propostas técnicas: exame da qualidade;

(h) abertura pública das propostas financeiras;

(i) avaliação das propostas financeiras;

(j) avaliação final da qualidade e do custo; e

(k) negociações e outorga do contrato à empresa selecionada.

Termo de Referência (TOR)

2.3 O Mutuário se responsabilizará pela elaboração do Termo de Referência referente ao serviço. O TOR deverá ser preparado por uma pessoa (ou pessoas) ou uma empresa especializada na área do trabalho que vai ser contratado. O escopo dos serviços descritos no TOR deverá ser compatível com a disponibilidade orçamentária. O TOR definirá claramente os objetivos gerais, metas e abrangência do serviço, além de prover informações de referência (inclusive uma lista com estudos e dados básicos relevantes) para facilitar a formulação de propostas pelos consultores. Se um dos objetivos for treinamento ou transferência de conhecimento, este deverá ser especificamente descrito, juntamente com os detalhes sobre o número de pessoas a serem treinadas, entre outros, para que os consultores possam estimar os recursos necessários. O TOR apresentará a relação das tarefas e pesquisas necessárias à realização do serviço, assim como os resultados esperados (por exemplo: relatórios, dados, mapas, levantamento topográfico). No entanto, o TOR não deverá ser muito detalhado e inflexível, de modo a possibilitar que os consultores interessados proponham a sua própria metodologia e equipe. As empresas devem ser estimuladas a comentar o TOR em suas propostas. As respectivas obrigações do Mutuário e dos consultores deverão ser claramente definidas no Termo de Referência.

Estimativa de custo (Orçamento)

2.4 A elaboração de um orçamento cuidadosamente planejado é essencial para uma distribuição realista dos recursos alocados. A estimativa de custo deverá se basear na avaliação do Mutuário sobre os recursos necessários à realização do empreendimento: carga horária da equipe, apoio logístico e insumos físicos (por exemplo, veículos e equipamento de laboratório). Os custos serão classificados em duas amplas categorias: a) honorários ou remuneração (de acordo com o tipo de contrato) e b) despesas reembolsáveis, subdivididas em gastos locais e externos. O custo da carga horária da equipe será calculado em bases realistas tanto para prestadores de serviço nacionais como para estrangeiros.

Divulgação

2.5 Para todos os projetos, o Mutuário deve preparar e enviar ao Banco a minuta do Aviso Geral de Licitação para que a instituição providencie a sua publicação no *UN Development Business online* (*UNDB online*) e no *dgMarket* do *Development Gateway Market*[24]. Com o objetivo de atrair manifestações de interesse, o Mutuário deverá incluir no Aviso Geral de Licitação[25] a relação dos serviços de consultoria a serem contratados e publicar também uma solicitação de expressão de interesse das firmas consultoras referente a cada contrato, no diário oficial, em um jornal de circulação nacional ou em um portal eletrônico de acesso gratuito. Os contratos com custo estimado acima de US$200.000 deverão ser anunciados no *UNDB online* e no *dgMarket.* Os Mutuários também poderão divulgar essas solicitações de manifestação de interesse em um jornal internacional ou revista técnica. As informações requeridas deverão se limitar ao mínimo necessário para determinar a adequação da empresa, não podendo ser complexas a ponto de desestimular os possíveis candidatos ao contrato. Os interessados terão no mínimo 14 dias, a contar da data de publicação no *UNDB online*, para elaborar suas respostas, antes da preparação da lista curta.

Lista curta de consultores

2.6 Compete ao Mutuário a responsabilidade pela elaboração da lista curta, devendo considerar inicialmente as empresas que tenham manifestado interesse e possuam as qualificações necessárias. As listas curtas deverão compreender seis empresas com ampla distribuição geográfica, entre as quais no máximo duas firmas de um mesmo país e no mínimo uma de um país em desenvolvimento, a menos que não tenham sido identificadas empresas qualificadas de países em desenvolvimento. Em circunstâncias especiais, o Banco poderá aceitar listas curtas compreendendo um número menor de firmas como, por exemplo, quando somente poucas empresas qualificadas tiverem manifestado interesse por um serviço específico ou quando o tamanho do contrato não justificar uma concorrência mais abrangente. Para a finalidade de elaboração da lista curta, a nacionalidade de uma empresa é a do país onde foi constituída ou registrada e, no caso de um consórcio, a nacionalidade da firma designada para representá-lo. O Banco poderá acordar com o Mutuário a expansão ou redução da lista curta. No entanto, após a emissão da "não objeção" do Banco a uma lista curta, o Mutuário não poderá acrescentar ou excluir nomes sem a aprovação da instituição. A lista curta definitiva deverá ser fornecida às empresas que manifestaram interesse, assim como a qualquer outra firma que a solicite especificamente.

2.7 A lista curta poderá incluir consultores exclusivamente nacionais (firmas registradas ou constituídas no país) quando o serviço estiver abaixo do limite ou limites estabelecidos no Plano de Aquisições aprovado pelo Banco,[26] um número suficiente de empresas qualificadas estiver disponível para compor uma lista curta de firmas com preços competitivos e a inclusão de consultores estrangeiros na concorrência for obviamente injustificada ou eles não tiverem manifestado interesse. Esses mesmos montantes serão adotados como um limite abaixo do qual as listas curtas serão compostas integralmente por empresas nacionais, selecionadas por meio de procedimentos acordados com o Banco, durante as operações de empréstimo que apóiam os programas setoriais (SWaps), nos quais os recursos do governo e/ou do doador são combinados [27]. No entanto, as empresas estrangeiras que manifestarem interesse deverão ser consideradas.

2.8 A lista curta deverá compreender, de preferência, consultores da mesma categoria e com capacidade e objetivos comerciais semelhantes. Por conseguinte, a lista curta deve ser composta normalmente por empresas que tenham experiência similar ou por organizações sem fins lucrativos (ONGs, universidades, agências da ONU, etc.) que

---

[24] *UNDB* é uma publicação da Organização das Nações Unidas. As informações sobre assinatura estão disponíveis em: Development Business, United Nations, GCPO Box 5850, New York, NY 10163-5850, EUA (*website*: www.devbusiness.com; e-mail: dbsubscribe@un.org); *Development Gateway Market* é um portal eletrônico da Development Gateway Foundation, 1889 F Street, NW, Washington, DC, 20006, EUA (*website*: www.dgmarket.com)

[25] O Aviso Geral de Licitação é elaborado pelo Mutuário e submetido ao Banco, que providenciará sua publicação no *United Nations Development Business* (*UNDB online*) e no *Development Gateway Market* (*dgMarket*).

[26] Os limites em dólares serão determinados em cada caso, levando em conta a natureza do projeto, a capacidade dos consultores nacionais e a complexidade dos serviços. O teto (ou tetos) não poderá em hipótese alguma exceder a quantia definida no relatório de avaliação das licitações (*Country Procurement Assessment Report* - CPAR) para o país do Mutuário. Os limites em dólares para cada país mutuário serão publicados no *website* do Banco.

[27] Os SWAps representam a abordagem adotada pelas agências de desenvolvimento para apoiar os programas de maior escala que um projeto nos países. Em geral, abrangem um setor inteiro ou uma grande parte dele.

atuem na mesma área de especialização. Se a lista curta abranger diversos tipos de consultores, deverá ser adotada a Seleção Baseada na Qualidade (SBQ) ou a Seleção Baseada nas Qualificações do Consultor (SQC), para serviços pequenos[28]. A lista curta não poderá incluir consultores individuais.

Elaboração e distribuição da Solicitação de Propostas (RFP)

2.9 A Solicitação de Propostas deverá incluir os seguintes documentos: a) Carta Convite, b) Instruções aos Consultores, c) Termo de Referência e d) o contrato proposto. Os Mutuários deverão usar as RFPs padrão aplicáveis emitidas pelo Banco, com as modificações mínimas necessárias e aceitáveis pela instituição, para se adequar às condições específicas de cada projeto. Qualquer alteração será incorporada somente por meio da folha de dados da RFP. Os Mutuários deverão listar todos os documentos incluídos na RFP. O Mutuário pode usar um sistema eletrônico para distribuir a RFP, desde que o Banco aprove a sua adequação. Se a RFP for distribuída por meio eletrônico, o sistema utilizado deverá ser seguro, para evitar modificações na Solicitação de Propostas, e não poderá restringir o acesso dos consultores da lista curta a esse documento.

Carta Convite (LOI)

2.10 A Carta Convite especificará a intenção do Mutuário de estabelecer um contrato para fornecimento de serviços de consultoria, a fonte dos recursos, os detalhes sobre o cliente, e a data, hora e endereço de entrega das propostas.

Instruções aos Consultores (ITC)

2.11 As Intruções aos Consultores deverão conter todas as informações necessárias que possam ajudá-los a elaborar propostas compatíveis e tornar o processo de seleção o mais transparente possível, fornecendo dados sobre o método de avaliação, com a indicação de seus critérios e fatores, acompanhados dos respectivos pesos, além da nota mínima para aprovação da qualidade. As ITC deverão indicar uma estimativa da carga de trabalho da equipe principal (em termos de homens/hora) exigida dos consultores ou o orçamento total, mas não ambos. No entanto, os consultores poderão elaborar suas próprias estimativas de carga horária da equipe necessária para executar o serviço e propor o custo correspondente. As ITC fixarão o prazo de validade das propostas, que deve ser suficiente para a sua avaliação, a decisão sobre a outorga, a revisão do Banco e a finalização das negociações do contrato. A lista detalhada das informações a serem incluídas nas ITC consta do Apêndice 2.

Contrato

2.12 A Seção IV destas Diretrizes apresenta um resumo dos tipos de contrato mais comuns. Os Mutuários deverão utilizar a Minuta Padrão de Contrato elaborada pelo Banco, podendo inserir modificações mínimas aceitáveis pela instituição, conforme necessário, para adaptá-la a questões específicas do país e do projeto. Essas mudanças poderão ser inseridas somente nas Folhas de Dados do Contrato ou nas Condições Especiais do Contrato, mas não mediante alteração do texto das Condições Gerais do Contrato, incluídas na Minuta Padrão do Banco. Essas minutas de contrato abrangem a maior parte dos serviços de consultoria, mas quando forem inadequadas (por exemplo, para inspeção de pré-embarque, serviços de aquisição, treinamento de estudantes nas universidades, divulgação de atividades de privatização ou *twinning*[NT]), os Mutuários poderão utilizar outros modelos aceitos pelo Banco.

Recebimento das propostas

2.13 O Mutuário deverá proporcionar tempo suficiente para que os consultores elaborem suas propostas. O prazo dependerá do serviço, mas normalmente não será inferior a quatro semanas ou superior a três meses (por exemplo, no evento de tarefas que requeiram o estabelecimento de metodologia sofisticada, elaboração de um plano diretor multidisciplinar, etc.). Durante esse intervalo, as empresas poderão solicitar esclarecimentos sobre as informações

[28] Os limites em dólares que definem "pequeno" serão especificados em cada caso, levando em conta a natureza e a complexidade do serviço, mas não deverão ultrapassar US$200 mil.

[NT] Projeto conjunto. Exemplo: Instituições de países em desenvolvimento celebram um contrato com instituições similares mais experientes de outras partes do mundo. É uma forma muito eficiente de transferência de conhecimento, treinamento de pessoal e desenvolvimento da capacidade gerencial.

contidas na RFP, devendo o Mutuário responder por escrito e enviar cópias a todas as empresas contidas na lista curta (que pretendam enviar propostas). Se for necessário, o Mutuário estenderá o prazo de apresentação das propostas. As propostas técnica e financeira serão apresentadas simultaneamente, não podendo ser alteradas após o prazo estabelecido. Para garantir a integridade do processo, as propostas técnicas e financeiras deverão ser apresentadas em envelopes separados e fechados. Os envelopes técnicos serão abertos por uma comissão formada de funcionários dos departamentos pertinentes (técnico, financeiro, jurídico, conforme o caso), imediatamente após o encerramento do prazo de entrega das propostas. As propostas financeiras permanecerão fechadas, em poder de um auditor público reconhecido ou de uma autoridade independente, até serem abertas em sessão pública. Qualquer proposta recebida após o final do prazo de entrega será devolvida fechada. Os Mutuários poderão adotar sistemas que permitam aos consultores enviar ofertas por meios eletrônicos, desde que o Banco aprove a adequação do sistema que, entre outros fatores, deve ser seguro, preserve a confidencialidade e autenticidade das propostas apresentadas, utilize um sistema de assinatura eletrônica ou equivalente para manter os consultores vinculados às suas ofertas e possibilite que as propostas sejam abertas somente com a autorização eletrônica simultânea do consultor e do Mutuário. Nesse caso, os consultores continuarão a ter a opção de enviar suas propostas no formato impresso.

Avaliação das propostas: análise da qualidade e do custo

2.14 A avaliação das propostas será realizada em duas etapas: em primeiro lugar a qualidade e em seguida o custo. Os avaliadores das propostas técnicas não terão acesso às propostas financeiras até a conclusão da avaliação técnica, incluindo quaisquer revisões e não-objeção do Banco. As propostas financeiras serão abertas somente após o término do primeiro estágio. A avaliação será realizada em total conformidade com as disposições da Solicitação de Propostas.

Avaliação da qualidade

2.15 O Mutuário avaliará cada proposta técnica por intermédio de um comitê de avaliação composto por três ou mais especialistas do setor, com base em diversos critérios: (a) experiência do consultor para a execução do serviço, (b) qualidade da metodologia proposta, (c) qualificação da equipe principal sugerida, (d) transferência de conhecimento, se for exigida no TOR e, (e) grau de participação de profissionais do país na equipe principal que executará o serviço. Cada critério receberá uma pontuação em escala de 1 a 100. As respectivas notas serão aferidas aplicando-se pesos à pontuação. Os pesos a seguir são apenas ilustrativos. Os índices percentuais reais a serem usados deverão ser ajustados ao serviço específico e estar incluídos nas faixas indicadas abaixo, e qualquer exceção deverá ser aprovada pelo Banco. Os pesos propostos deverão ser informados na Solicitação de Propostas.

Experiência específica do consultor:	0 a 10 pontos
Metodologia:	20 a 50 pontos
Equipe principal:	30 a 60 pontos
Transferência de conhecimento:[29]	0 a 10 pontos
Participação de profissionais do país do Mutuário:[30]	0 a 10 pontos

[29] A transferência de conhecimento pode constituir o principal objetivo de alguns serviços e, nesses casos, esse elemento será indicado no Termo de Referência e, somente com a aprovação prévia do Banco, poderá receber um peso maior para representar sua importância.
[30] De acordo com o número de profissionais do país do Mutuário na equipe principal apresentada pelas empresas estrangeiras e nacionais.

Total: 100 pontos

2.16 O Mutuário deve em geral dividir os critérios acima em subcategorias. Por exemplo, as subcategorias de metodologia poderão ser *inovação* e *nível de detalhe*. No entanto, o número de subdivisões deve ser apenas o essencial. O Banco não recomenda o uso de listas de subcategorias excessivamente detalhadas, que podem tornar a avaliação das propostas um procedimento mais mecânico do que profissional. O peso atribuído à experiência pode ser relativamente modesto, porque esse critério já foi levado em conta na seleção dos consultores para a lista curta. No caso dos serviços mais complexos, como por exemplo, estudos multidisciplinares de viabilidade ou de gestão, deve-se atribuir maior peso à metodologia.

2.17 Recomenda-se a avaliação apenas da equipe principal. Como em última análise essa equipe determina a qualidade do desempenho, mais peso deveria ser atribuído a esse critério, se o serviço proposto for complexo. O Mutuário deverá verificar as qualificações e a experiência da equipe principal proposta nos *curricula vitae* apresentados, que devem ser precisos e estar completos e assinados por um funcionário autorizado da firma de consultoria e pelo profissional sugerido. Os candidatos serão classificados de acordo com os três subcritérios seguintes, conforme sua relevância para o serviço:

(a) qualificações gerais: nível de escolaridade e treinamento de modo geral, tempo de trabalho, cargos ocupados, tempo como funcionário da empresa de consultoria, experiência nos países em desenvolvimento, etc.;

(b) adequação para o serviço: nível de escolaridade, treinamento e experiência no setor específico, campo, tema, etc., relevantes para o serviço específico; e

(c) experiência na região: conhecimento do idioma local, da cultura, do sistema administrativo, da organização de governo, etc.

2.18 Os Mutuários deverão avaliar cada proposta levando em conta sua adequação ao Termo de Referência (TOR). Nessa etapa, uma proposta será considerada inadequada e rejeitada se não atender a importantes aspectos do TOR ou não obtiver a nota técnica mínima especificada na Solicitação de Propostas.

2.19 No final do processo, o Mutuário deverá elaborar o Relatório de Avaliação Técnica sobre a "qualidade" das propostas e, no caso dos contratos sujeitos à revisão prévia, enviá-lo ao Banco para a sua revisão e "não-objeção". O relatório deverá justificar os resultados da avaliação e descrever os pontos fortes e as deficiências relativas das ofertas. Todos os registros pertinentes à avaliação, tais como as folhas com as notas individuais, serão retidos até a conclusão do projeto e da sua auditoria.

Avaliação do custo

2.20 Concluída a avaliação da qualidade e emitida a não-objeção do Banco, o Mutuário informará a pontuação técnica atribuída aos consultores que enviaram propostas e notificará aqueles cujas ofertas não alcançaram a nota mínima para qualificação ou foram consideradas inadequadas em relação à Solicitação de Propostas e ao Termo de Referência, comunicando que suas propostas financeiras serão devolvidas fechadas após a assinatura do contrato. Simultaneamente, o Mutuário deverá informar a data, hora e local de abertura das propostas financeiras aos consultores que tenham atingido a pontuação mínima para qualificação. Essa data deverá ser definida com antecedência suficiente, a fim de permitir que os consultores possam tomar as providências necessárias para participar da abertura das propostas financeiras, em sessão pública, na presença de representantes dos consultores que optarem por fazê-lo (pessoalmente ou *online*). O nome do consultor, a pontuação técnica e os preços oferecidos serão lidos em voz alta (e publicados *online*, se as propostas tiverem sido enviadas eletronicamente) e registrados durante a sessão de abertura das propostas financeiras, e uma cópia desse registro será prontamente enviada ao Banco. O Mutuário deverá preparar também a ata da sessão pública e enviar imediatamente uma cópia desse documento ao Banco e a todos os consultores que apresentaram propostas.

2.21 Em seguida, o Mutuário examinará as propostas financeiras. Se forem constatados erros de aritmética, eles deverão ser corrigidos. Para a finalidade de comparação das propostas, os custos serão convertidos em uma moeda

única selecionada pelo Mutuário (moeda local ou moeda estrangeira livremente conversível), conforme estabelecido na RFP. O mutuário fará essa conversão utilizando as taxas de câmbio para venda dessas moedas cotadas para transações semelhantes por uma fonte oficial (como o Banco Central), um banco comercial ou um jornal de circulação internacional. A RFP especificará a fonte e a data que serão utilizadas para a determinação da taxa de câmbio, desde que tal data não seja anterior a quatro semanas antes do prazo final de entrega das propostas nem posterior à data original de término do prazo de validade da proposta.

2.22 Para a finalidade de avaliação, o "custo" excluirá os impostos indiretos locais[31] identificáveis, que incidirem sobre o contrato, e o imposto de renda a ser pago sobre a remuneração dos serviços prestados no país do Mutuário pelos funcionários não-residentes dos consultores. O custo incluirá toda a remuneração do consultor e outros gastos, tais como viagens, tradução, impressão de relatórios ou despesas com secretaria. A proposta de menor custo receberá uma nota financeira igual a 100, atribuindo-se às demais propostas notas financeiras inversamente proporcionais aos seus preços. De modo alternativo, uma proporção direta ou uma outra metodologia poderá ser adotada na atribuição de notas referentes ao custo. A metodologia a ser utilizada deverá ser descrita na RFP.

Avaliação combinada de qualidade e custo

2.23 A nota final será obtida somando-se os pesos atribuídos às respectivas pontuações para a qualidade e o custo. O peso referente ao "custo" será escolhido levando-se em conta a complexidade do serviço e a importância relativa da qualidade. Á exceção dos tipos de serviço especificados na Seção III, o peso designado para o custo será normalmente de 20 pontos em um total de 100. Os pesos propostos para qualidade e preço serão fixados na RFP. A empresa que obtiver a maior nota total será convidada a estabelecer negociações.

Negociações e outorga do contrato

2.24 As negociações abrangem discussões sobre o TOR, a metodologia, dotação de pessoal, as recomendações do Mutuário e condições especiais do contrato. Esses entendimentos não poderão resultar em alterações substanciais no Termo de Referência original ou nas condições do contrato para não afetar a qualidade do produto final, o preço e a relevância da avaliação inicial. Não deverão ser feitas reduções substanciais nos insumos do trabalho apenas para adequação ao orçamento. A versão final do TOR e a metodologia acordada serão incorporadas à "Descrição dos Serviços", que se tornará parte integrante do contrato.

2.25 Não se deve permitir que a firma selecionada substitua a equipe principal, a menos que ambas as partes concordem que atrasos indevidos no processo de seleção tornam essa substituição inevitável ou que tais mudanças são essenciais para alcançar o objetivo do serviço.[32] Se isso não ocorrer e for provado que a equipe principal foi incluída na proposta sem que a sua disponibilidade tenha sido confirmada, a empresa selecionada poderá ser desqualificada e o processo continuará com a próxima empresa classificada. A qualificação da equipe principal sugerida para a substituição deverá ser equivalente ou superior àquela que foi inicialmente proposta.

2.26 As negociações financeiras abrangerão esclarecimentos sobre as obrigações fiscais do consultor no país do Mutuário (caso existam) e como esse fator afetou ou poderá afetar o contrato. Como os pagamentos nos Contratos por Preço Global baseiam-se na apresentação de resultados (ou na entrega de produtos), o preço oferecido deverá incluir todos os custos (homens/hora, despesas gerais indiretas, viagens, hotel, etc.). Por conseguinte, se o método de seleção para um contrato por preço global incluir o custo como componente, esse preço não poderá ser negociado. No caso dos Contratos com Base no Tempo, o pagamento é feito de acordo com insumos (homens/hora e despesas reembolsáveis) e o preço ofertado deverá incluir a remuneração da equipe e uma estimativa das despesas reembolsáveis. Se o método de seleção incluir o preço como componente, a remuneração da equipe não poderá ser negociada, exceto em circunstâncias especiais, como por exemplo, quando os salários oferecidos forem muito superiores aos normalmente cobrados pelos consultores para contratos semelhantes. Conseqüentemente, essa proibição de negociar os salários não impede o direito do cliente de pedir esclarecimentos e, se os honorários forem muito altos, de solicitar que sejam alterados, após a devida consulta ao Banco. As despesas reembolsáveis devem ser

[31] Todos os impostos indiretos cobrados sobre as faturas contratuais pela União, Estados e Municípios.

[32] A definição de prazos de validade realistas para as propostas na RFP e uma avaliação eficiente minimizam esse risco.

pagas sobre os gastos efetivamente realizados contra a apresentação de recibos e por isso não estão sujeitas à negociação. Contudo, se o cliente quiser estabelecer tetos para os preços unitários de despesas reembolsáveis específicas (como viagens e diárias de hotel), ele deverá indicar os níveis máximos desses gastos ou definir uma diária para essa finalidade na Solicitação de Propostas.

2.27 Se as negociações financeiras não resultarem em um contrato aceitável, o Mutuário deverá encerrá-las e convidar a empresa classificada em segundo lugar para estabelecer negociações. O Mutuário consultará o Banco antes de tomar essa medida. O consultor será informado sobre o motivo do encerramento. Uma vez iniciadas as negociações com a empresa seguinte, o Mutuário não deve reabrir as negociações anteriores. Concluídas as negociações com êxito e emitida a não-objeção do Banco ao contrato estabelecido e rubricado, o Mutuário comunicará prontamente às outras empresas da lista curta que suas propostas não foram aceitas.

Publicação da outorga do contrato

2.28 Após a outorga do contrato, o Mutuário deverá publicar no *UNDB online* e no *dgMarket* as seguintes informações: (a) o nome de todos os consultores que apresentaram propostas; (b) as notas técnicas atribuídas a cada consultor; (c) os preços avaliados de cada consultor; (d) a classificação final dos consultores; e (e) o nome do consultor vencedor, o preço, a duração e o resumo do escopo do contrato. Essas mesmas informações deverão ser enviadas a todos os consultores que apresentaram propostas.

Esclarecimentos

2.29 Na publicação da outorga do contrato mencionada no parágrafo 2.28, o Mutuário especificará que qualquer consultor que desejar certificar-se do motivo da rejeição de sua proposta, deve solicitar esclarecimentos. O Mutuário deverá fornecer prontamente as explicações sobre a recusa da proposta, por escrito e/ou em uma reunião para esclarecimentos, à escolha do consultor. Caberá ao consultor solicitante arcar com todos os custos para participar de tal reunião.

Rejeição de todas as propostas e nova Solicitação de Propostas

2.30 O Mutuário poderá justificar a rejeição de todas as propostas somente quando forem inadequadas, apresentarem grandes incompatibilidades com o Termo de Referência ou envolverem custos substancialmente mais elevados do que as estimativas originais. Neste último caso, a viabilidade de um aumento do orçamento ou da redução do âmbito dos serviços prestados pela empresa deve ser considerada pelo Mutuário, em consulta com o Banco. Antes de rejeitar todas as propostas e de fazer o convite para a apresentação de novas ofertas, o Mutuário deverá notificar o Banco, indicando as razões para a adoção da medida, e obter a "não-objeção" com vistas a validar a sua rejeição e iniciar o novo processo, que poderá abranger o exame da Solicitação de Propostas (inclusive a lista curta) e do orçamento. Essas revisões deverão ser acordadas com o Banco.

Confidencialidade

2.31 As informações sobre a avaliação das propostas e as recomendações referentes às outorgas não serão reveladas aos consultores que apresentaram as propostas ou a outras pessoas que não estiverem oficialmente vinculadas ao processo até a publicação da outorga do contrato, exceto conforme previsto nos parágrafos 2.20 e 2.27.

III. Outros Métodos de Seleção

Disposição geral

3.1 Esta seção descreve os métodos diferentes da Seleção Baseada na Qualidade e no Custo (SBQC) e as situações nas quais poderão ser aceitos. Todas as disposições relevantes[33] da Seção II (SBQC) serão aplicadas sempre que for utilizado o processo de concorrência.

Seleção Baseada na Qualidade (SBQ)

3.2 A SBQ é apropriada para os seguintes tipos de serviços:

(a) serviços complexos ou altamente especializados, para os quais é difícil definir com exatidão o Termo de Referência e a contribuição exigida dos consultores, cujas propostas o cliente espera que sejam inovadoras (estudos econômicos ou setoriais de um país, estudos de viabilidade multissetorial, projeto de uma usina de processamento de resíduos tóxicos, plano diretor urbano ou reformas do setor financeiro, por exemplo);

(b) serviços que tenham um alto impacto subseqüente e nos quais o objetivo seja dispor dos melhores especialistas (por exemplo, projetos de viabilidade e engenharia estrutural de relevantes obras de infra-estrutura, como grandes represas, análises de políticas de alcance nacional e estudos gerenciais de importantes agências governamentais); e

(c) serviços que possam ser realizados de formas substancialmente diferentes, de modo que as propostas não possam ser comparadas (como por exemplo, serviços de assessoria de gestão, e estudos setoriais e de políticas cujo valor dependa da qualidade da análise).

3.3 Na SBQ, a Solicitação de Propostas (RFP) pode exigir apenas a apresentação de uma proposta técnica (sem a proposta financeira) ou de ambas simultaneamente, mas em envelopes separados (sistema de dois envelopes). A RFP deverá fornecer a previsão orçamentária ou do número de horas de trabalho da equipe principal, especificando que essas informações são apenas indicativas e que os consultores poderão sugerir as suas estimativas.

3.4 Se forem solicitadas somente as propostas técnicas, após sua avaliação utilizando a mesma metodologia da SBQC, o Mutuário deverá solicitar ao consultor que obteve a melhor classificação técnica a apresentação de uma proposta financeira detalhada. Em seguida, o Mutuário e o consultor negociarão a proposta financeira[34] e o contrato. Todos os demais aspectos do processo de seleção serão idênticos aos da SBQC, inclusive a publicação da outorga do contrato, conforme a descrição no parágrafo 2.28, com a ressalva de que será publicado apenas o preço proposto pela empresa vencedora. Caso os consultores tenham sido solicitados a apresentar inicialmente as propostas financeiras e técnicas, deverão ser previstas salvaguardas, como na SBQC, para garantir que seja aberta somente a proposta financeira da empresa selecionada e que as demais serão devolvidas intactas, após a conclusão bem-sucedida das negociações.

Seleção com Orçamento Fixo (SOF)

3.5 Este método é apropriado apenas para serviços simples, de definição precisa e orçamento fixo. A RFP indicará o orçamento disponível e pedirá aos consultores que apresentem suas melhores propostas técnicas e financeiras, dentro dos limites do orçamento e em envelopes separados. O TOR deve ser especialmente bem elaborado, visando garantir que o orçamento seja suficiente para que os consultores possam executar as tarefas solicitadas. A avaliação de todas as propostas técnicas será feita em primeiro lugar como no método SBQC. Em seguida, as propostas financeiras serão abertas em público e os preços lidos em voz alta. As ofertas que ultrapassarem o orçamento indicado serão rejeitadas. O consultor que apresentar a proposta técnica melhor classificada será selecionado e convidado a negociar o contrato. A publicação da outorga do contrato será realizada conforme o parágrafo 2.28.

---

[33] Todas as disposições da Seção II serão aplicadas com as modificações e exclusões requeridas pelo método de seleção de consultores adotado no caso específico. Na contratação direta, não é necessário publicar a solicitação de manisfestação de interesse.

[34] As negociações financeiras na SBQ incluem o ajuste sobre a remuneração e outras despesas de todos os consultores.

Seleção pelo Menor Custo (SMC)

3.6 Este método é apropriado somente na seleção de consultores para serviços de natureza padronizada ou rotineira (auditorias, projeto de engenharia de obras sem complexidade, etc.), para os quais já existem práticas e padrões bem estabelecidos. Nesse procedimento, é definida uma nota "mínima" de habilitação para a "qualidade". As empresas integrantes de uma lista curta são solicitadas a apresentar propostas, em dois envelopes. As propostas técnicas são abertas e avaliadas em primeiro lugar e as que obtiverem uma nota inferior à pontuação mínima para qualificação[35] serão rejeitadas. Passa-se então à abertura, em sessão pública, das propostas financeiras restantes. A empresa com a proposta de menor preço será selecionada e a publicação da outorga do contrato será realizada conforme o parágrafo 2.28. De acordo com esse método, a nota mínima para habilitação será fixada levando em conta que todas as propostas com nota superior ao mínimo concorrem com base apenas no "custo". A nota mínima deverá ser estabelecida na Solicitação de Propostas.

Seleção Baseada nas Qualificações do Consultor (SQC)

3.7 Este método pode ser adotado para serviços pequenos[36], para os quais não se justifica a preparação e avaliação de propostas competitivas. Nesses casos, o Mutuário elabora o Termo de Referência, solicita manifestações de interesse e informações sobre a experiência e competência dos consultores, que forem relevantes para a execução do serviço, estabelece uma lista curta e escolhe a firma com qualificação e referências mais adequadas. A empresa selecionada deverá apresentar uma proposta técnico-financeira e, em seguida, será convidada a negociar o contrato.

3.8 O Mutuário publicará no *UNDB online* e no *dgMarket* o nome do consultor ao qual o contrato foi outorgado e o respectivo preço, duração e abrangência. Esta publicação pode ser feita trimestralmente e no formato de uma tabela resumida, cobrindo o período anterior.

Contratação Direta

3.9 A Contratação Direta de consultores não proporciona os benefícios de uma concorrência no tocante à qualidade e ao custo, falta-lhe transparência e poderá estimular práticas inaceitáveis; por esse motivo, deverá ser adotada apenas em casos excepcionais. A justificativa para a adoção da Contratação Direta será examinada no contexto dos interesses gerais do cliente e do projeto, bem como da responsabilidade do Banco em assegurar economia, eficiência e proporcionar oportunidades iguais a todos os consultores qualificados.

3.10 A Contratação Direta pode ser adequada se representar uma clara vantagem em relação à concorrência: (a) quando os serviços envolverem a continuidade natural de trabalhos anteriores já executados pela mesma empresa (ver o próximo parágrafo); (b) nos casos de emergência, em resposta a catástrofes, e para contratar serviços de consultoria necessários durante o período imediatamente posterior à situação emergencial; (c) para serviços muito pequenos[37] ou (d) quando apenas uma empresa for qualificada ou tiver experiência de valor excepcional para a execução do serviço.

3.11 Quando for essencial a continuidade em um trabalho posterior, a primeira Solicitação de Propostas deverá especificar essa probabilidade e, se possível, os fatores utilizados na seleção do consultor deverão levá-la em conta. Em vez de realizar uma nova concorrência sujeita à verificação de desempenho satisfatório na primeira tarefa, poderá ser mais conveniente dar prosseguimento ao serviço com o consultor inicial, visando manter a sua abordagem técnica, a experiência adquirida e a responsabilidade profissional. Para esses trabalhos subseqüentes, o Mutuário solicitará ao consultor inicialmente escolhido a elaboração das propostas técnica e financeira, com base no Termo de Referência fornecido pelo Mutuário, que serão então negociadas.

---

[35] Este método não poderá ser usado como substituto da SBQC e deverá ser adotado somente para casos específicos de natureza técnica padronizada e rotineira, nos quais o componente intelectual não for significativo. Para este método, a nota mínima de qualificação será 70 pontos ou superior.

[36] Os limites em dólares que caracterizam "pequeno" serão determinados em cada caso, levando em conta a natureza e complexidade do serviço, mas não poderão ultrapassar US$200 mil.

[37] Os limites em dólares que caracterizam "muito pequeno" serão determinados em cada caso, levando em conta a natureza e complexidade do serviço, mas não poderão ultrapassar US$100 mil.

3.12 Se a tarefa inicial não tiver sido outorgada mediante concorrência ou a outorga tiver ocorrido por meio de financiamento vinculado, ou quando o valor do serviço subseqüente for substancialmente maior, será adotado normalmente um processo de seleção aceito pelo Banco, no qual o consultor que estiver executando a tarefa inicial não será desconsiderado caso manifeste interesse. O Banco levará em conta as exceções a essa norma apenas em circunstâncias especiais e quando não for possível realizar um novo processo seletivo.

3.13 O Mutuário publicará no *UNDB online* e no *dgMarket* o nome do consultor, o preço, a duração e o escopo do contrato outorgado. Esta publicação pode ser feita trimestralmente e no formato de uma tabela resumida, abrangendo o período anterior.

Práticas comerciais

3.14 No caso dos empréstimos repassados por um intermediário financeiro a empresas privadas ou a firmas comerciais autônomas do setor público, o Submutuário poderá adotar as práticas correntes comerciais ou do setor privado que o Banco considere aceitáveis. Deve-se considerar também o emprego dos procedimentos competitivos descritos acima, particularmente para os serviços de grande vulto.

Seleção de tipos especiais de consultores

3.15 *Seleção de agências das Nações Unidas como consultores*. As agências das Nações Unidas podem ser contratadas como consultores quando forem qualificadas para fornecer assistência técnica e assessoria em sua área de especialização. No entanto, elas não receberão tratamento preferencial no processo de seleção, com a ressalva de que os Mutuários poderão aceitar os privilégios e imunidades inerentes aos órgãos e funcionários da ONU nos termos das convenções internacionais, e estabelecer com as agências formas especiais de pagamento necessários, de acordo com seus convênios constitutivos, desde que sejam aceitáveis pelo Banco. Para neutralizar os privilégios das agências da ONU, bem como outras vantagens, como isenção de impostos e outras facilidades, além das disposições especiais sobre pagamentos, deverá ser utilizado o método SBQ. As agências da ONU poderão ser selecionadas para Contratação Direta, desde que atendam aos critérios descritos no parágrafo 3.10 destas Diretrizes.

3.16 *Utilização de organizações não-governamentais (ONGs).* As ONGs são organizações voluntárias, sem fins lucrativos, que podem ser qualificadas de modo especial para auxiliar na elaboração, gerenciamento e implementação de projetos, basicamente devido à sua participação e conhecimento sobre questões locais, necessidades da comunidade e/ou abordagens participativas. As ONGs podem ser incluídas na lista curta se manifestarem interesse nesse sentido e desde que suas qualificações sejam aceitas pelo Mutuário e pelo Banco. De preferência, os Mutuários não devem incluir empresas de consultoria em uma lista curta destinada a serviços para os quais as ONGs sejam melhor qualificadas. Quando os serviços enfatizarem a participação e um considerável conhecimento local, a lista curta poderá incluir apenas ONGs. Nesses casos, será utilizado o método SBQC e o critério de avaliação deverá refletir as qualificações singulares das ONGs como, por exemplo, voluntariado, fins não-lucrativos, conhecimento local, abrangência de atuação e reputação. Os Mutuários poderão selecionar uma ONG para Contratação Direta, desde que sejam atendidos os critérios indicados no parágrafo 3.10 destas Diretrizes.

3.17 *Agentes de Compras (ACs)*. Quando o Mutuário não dispuser de organização, recursos ou experiência necessária, poderá ser eficiente e eficaz empregar como seu agente uma firma especializada em processos de aquisição. Quando os ACs são utilizados especificamente como “agentes” para cuidar da compra de determinados itens, trabalhando de modo geral em seu próprio escritório, eles recebem normalmente uma percentagem do valor da compra para a qual forem contratados ou a combinação entre esse percentual e uma taxa fixa. Nesses casos, os ACs serão selecionados pelo método SBQC, atribuindo-se ao preço um peso de até 50%. No entanto, quando os ACs fornecem apenas serviços de consultoria para aquisições ou atuam como “agentes” para um projeto completo, em um escritório específico destinado para essa finalidade, eles são geralmente pagos com base no tempo de trabalho e, nesses casos, serão escolhidos segundo os procedimentos adequados a outros serviços de consultoria que utilizam o método SBQC e contrato com base no tempo, especificados nestas Diretrizes. O agente deve seguir todos os trâmites de aquisição descritos no Acordo de Empréstimo e no Plano de Aquisições aprovado pelo Banco em nome do Mutuário, incluindo o uso do Modelo Padrão de Solicitação de Propostas do Banco, os procedimentos de revisão e a documentação.

3.18 *Agentes de Inspeção*. Os Mutuários poderão optar pela contratação de agências de inspeção para verificar e certificar os bens antes do embarque ou em sua chegada ao país do Mutuário. A inspeção realizada por essas agências abrange normalmente a qualidade e quantidade dos bens, e a adequação do preço. As agências de inspeção serão selecionadas pelo método SBQC, atribuindo-se ao preço um peso de até 50%, e o contrato utilizado deverá prever pagamentos com base em um percentual do valor dos bens inspecionados e certificados.

3.19 *Bancos*. Os bancos de investimento e comerciais, financeiras e administradoras de fundos, contratados pelos Mutuários para a venda de ativos, emissão de títulos e outras transações financeiras corporativas, especialmente no contexto das operações de privatização, serão escolhidos pelo método SBQC. A Solicitação de Propostas (RFP) especificará os critérios de seleção relevantes para a atividade – por exemplo, experiência em tarefas semelhantes ou com uma rede de potenciais compradores – e o preço dos serviços. Além da remuneração convencional (uma taxa fixa ou um "adiantamento" que independe do sucesso da operação), o pagamento pelos serviços prestados inclui os "honorários de êxito", cujo montante pode ser fixo, mas normalmente é expresso como um percentual do valor dos ativos ou de outros títulos a serem alienados. A RFP indicará que a avaliação do custo deve levar em conta os honorários de êxito, isoladamente ou combinados à remuneração convencional. Se esses hornorários forem pagos isoladamente, será estabelecida uma remuneração padrão para todos os consultores da lista curta, a ser indicada na RFP, e as notas financeiras se basearão nos honorários de êxito. No caso da avaliação combinada (especialmente nos grandes contratos), poderá ser atribuído ao custo um peso maior do que o recomendado no parágrafo 2.23, ou a seleção se baseará apenas no custo, entre outros fatores que garantem uma nota mínima para a qualidade da proposta. A RFP deverá especificar claramente como as propostas serão apresentadas e comparadas.

3.20 *Auditores*. Os auditores desempenham tarefas específicas de auditoria, regidas pelo Termo de Referência e por padrões profissionais bem definidos. Serão escolhidos pelo método SBQC, com o preço desempenhando um fator substancial na seleção (40 a 50 pontos), ou por meio da "Seleção pelo Menor Custo", descrita no parágrafo 3.6. No caso de serviços muito pequenos[38], poderá ser adotada a SQC.

3.21 *"Prestadores de Serviços"*. Os projetos nas áreas sociais, em particular, podem envolver a contratação de um grande número de pessoas para prestação de serviços (por exemplo, trabalhadores sociais, como enfermeiras e paramédicos). A descrição das funções, qualificações mínimas, termos do contrato, métodos de seleção e os limites da revisão pelo Banco desses procedimentos e documentos serão estabelecidos na documentação do projeto e o contrato será incluído no Plano de Aquisições aprovado pelo Banco.

[38] Ver a nota de rodapé 37.

IV. TIPOS DE CONTRATO E DISPOSITIVOS ESSENCIAIS

Tipos de Contrato

4.1 *Contrato por Preço Global.*[39] Os contratos por preço global são utilizados principalmente para serviços cujo conteúdo e duração, bem como o que se espera dos consultores, é claramente definido. São comumente adotados para planejamentos simples, estudos ambientais ou de viabilidade, projetos detalhados de estruturas comuns ou padronizadas, elaboração de sistemas de processamento de dados, etc. Os pagamentos são vinculados à entrega de produtos, como relatórios, desenhos, planilhas de quantidades, editais de licitação e programas de computador. Os contratos por preço global são fáceis de administrar porque os pagamentos são efetuados contra entrega de itens claramente especificados.

4.2 *Contrato com Base no Tempo*[40]. Este tipo de contrato é apropriado quando há dificuldade em definir o âmbito e a duração dos serviços, porque eles estão relacionados a atividades de terceiros cujo prazo de conclusão pode variar, ou porque é difícil avaliar a contribuição necessária dos consultores para alcançar os objetivos da tarefa. Essa modalidade de contrato é comumente utilizada para estudos complexos, supervisão de obras, serviços de assessoria e na maioria das tarefas de treinamento. Os pagamentos são efetuados de acordo com valores por hora, dia, semana ou mês acordados para a equipe (normalmente denominada no contrato) e com os itens reembolsáveis tomando por base as despesas reais e/ou os preços unitários estabelecidos. Os gastos com a equipe incluem salário, encargos sociais, despesas gerais indiretas, honorários (ou bônus a título de lucro) e, se necessário, provisões especiais. Esse tipo de contrato estabelecerá um valor máximo para os pagamentos totais destinados aos consultores. O valor desse teto deve incluir um montante para contingências visando o ressarcimento de trabalho e atrasos imprevistos, bem como uma provisão para reajuste de preços, quando for adequado. Os contratos com base no tempo precisam ser administrados e supervisionados cuidadosamente pelo cliente para garantir o andamento satisfatório de sua implementação e a adequação dos pagamentos solicitados pelos consultores.

4.3 *Contrato com Honorários Fixos e/ou de Êxito.* Os contratos cuja remuneração abrange um adiantamento ou uma taxa fixa para pagamento dos serviços e honorários de êxito são amplamente utilizados quando os consultores (bancos ou financeiras) estão preparando empresas para venda ou fusão, especialmente nas operações de privatização. A remuneração do consultor é composta por um adiantamento ou um valor fixo e os honorários pagos pelo sucesso da operação, estes últimos expressos normalmente como percentual do preço de venda dos ativos.

4.4 *Contrato por Percentual.* Esses contratos são utilizados freqüentemente para serviços arquitetônicos e, também, para agentes de compras e de inspeção. Os contratos por percentual relacionam diretamente os honorários pagos ao consultor, com o preço estimado ou real do projeto da obra, ou com o valor dos bens adquiridos ou inspecionados. Os contratos são negociados com base nas normas vigentes no mercado para os serviços e/ou nas estimativas de custo mensal da equipe que irá executá-los, ou ainda por meio de licitação. Deve-se levar em conta, que no caso dos serviços de arquitetura ou engenharia, os contratos por percentual estão implicitamente desprovidos de incentivo à obtenção de economia e, portanto, são desestimulados. Por esse motivo, o uso desse tipo de contrato para serviços de arquitetura é recomendado apenas caso se baseie em um preço fixo estabelecido e compreenda serviços definidos com precisão (não se aplicando, por exemplo, à supervisão de obras).

4.5 *Contrato para Prestação de uma Quantidade de Serviço não Definida Previamente (Acordo de Preço).* Tais contratos são utilizados quando os Mutuários necessitam dispor de pronta disponibilidade de serviços especializados de consultoria relativos a uma determinada atividade, cuja extensão e duração não podem ser definidas antecipadamente. Em geral, são adotados na contratação de “assessores” para implementar projetos complexos (por exemplo, um painel de controle de represa), árbitros especializados na resolução de disputas, reformas institucionais, consultoria em licitação, solução de problemas técnicos, etc., normalmente pelo período de um ano ou mais. O Mutuário e a empresa concordam quanto aos valores unitários a serem pagos aos especialistas e os pagamentos são feitos com base no tempo efetivamente gasto na execução do serviço.

---

[39] Minuta padrão de *Contrato de Serviços de Consultoria (Remuneração por Preço Global).*

[40] Minuta padrão de *Contrato de Serviços de Consultoria (Serviços Complexos com Base no Tempo).* Esses documentos estão disponíveis no *website* do Banco em: http://www.worldbank.org/procure.

Dispositivos essenciais

4.6 *Moeda*. As RFPs devem estabelecer claramente que as empresas podem utilizar qualquer moeda conversível para fixar os preços de seus serviços. Se os consultores desejarem expressar o preço de suas propostas pela soma dos valores em diferentes moedas, poderão fazê-lo, desde que a proposta inclua não mais do que três divisas estrangeiras. O Mutuário pode exigir que os consultores indiquem a parcela do preço que representa os custos na moeda do país do Mutuário. O pagamento, nos termos do contrato, será feito em uma ou mais moedas nas quais o preço foi expresso na proposta.

4.7 *Reajuste de Preço.* Para ajustar a remuneração à inflação local e/ou estrangeira, um dispositivo sobre reajuste de preços deverá constar nos contratos com duração superior a 18 meses. Os contratos de menor duração poderão incluir um dispositivo semelhante, quando a inflação local ou estrangeira for estimada em patamares elevados ou imprevisíveis.

4.8 *Condições de pagamento.* As claúsulas referentes a pagamento, como valores, cronograma e procedimentos, devem ser combinadas durante as negociações. Os pagamentos podem ser efetuados em intervalos regulares (como nos contratos com base no tempo) ou para produtos acordados (como nos contratos por preço global). Os pagamentos antecipados (como, por exemplo, aqueles destinados aos custos de mobilização), que excederem 10 por cento do valor do contrato, devem ser normalmente garantidos por seguro para essa finalidade.

4.9 Os pagamentos serão efetuados prontamente, em conformidade com os dispositivos contratuais. Para esse fim,

(a) os consultores poderão ser pagos diretamente pelo Banco, a pedido do Mutuário, ou, excepcionalmente, por meio de uma Carta de Crédito;

(b) apenas os valores objeto de controvérsia serão retidos, pagando-se o restante da fatura de acordo com o contrato; e

(c) o contrato estabelecerá o pagamento de compensação financeira se houver atraso no pagamento por responsabilidade do cliente além do prazo previsto no contrato; o montante dessa compensação será especificado no contrato.

4.10 *Garantias de Proposta e de Execução.* As garantias de proposta e de execução não são recomendadas para serviços de consultoria. Sua implementação baseia-se com freqüência em critérios pessoais e essas garantias podem facilmente constituir objeto de abuso e tendem a aumentar os custos sem benefícios evidentes para o setor de consultoria, que são eventualmente repassados para o Mutuário.

4.11 *Contribuição do Mutuário*. O Mutuário poderá indicar membros de sua equipe profissional para desempenhar diferentes funções no serviço. O contrato entre o Mutuário e o consultor deverá detalhar as normas relativas a essa equipe, chamada de equipe de contrapartida, bem como às instalações a serem fornecidas pelo Mutuário, como alojamento, escritórios, apoio de secretaria, utensílios, materiais e veículos. O contrato deve indicar as providências que o consultor poderá tomar se quaisquer dos itens não puderem ser fornecidos ou tiverem de ser retirados durante a implementação do serviço, além da compensação que o consultor receberá nesse caso.

4.12 *Conflito de interesses*. O consultor não poderá receber qualquer remuneração relativa ao serviço, exceto conforme previsto no contrato. O consultor e seus associados não empreenderão qualquer atividade de consultoria ou outras tarefas conflitantes com os interesses do cliente sob contrato. O contrato deverá conter provisões limitando o envolvimento futuro do consultor em outros serviços que resultem ou estejam diretamente relacionados às atividades de consultoria da empresa, de acordo com as exigências dos parágrafos 1.9 e 1.10 destas Diretrizes.

4.13 *Responsabilidade profissional*. Espera-se que o consultor desempenhe suas funções com o devido cuidado e de acordo com os padrões predominantes em sua atividade profissional. Como a responsabilidade do consultor perante o Mutuário será regida pela legislação aplicável, não há necessidade de inserir disposições a esse respeito no contrato, a menos que as partes ajustem uma limitação de responsabilidade. Se assim o fizerem, deverão assegurar que: a) essa limitação não será válida no caso de falta grave ou dolo por parte do consultor; b) a responsabilidade do consultor perante o Mutuário não poderá ser, em nenhum caso, inferior a um multiplicador do valor total do contrato a ser indicado na RFP e nas condições especiais do instrumento contratual (o valor do limite dependerá de cada caso

específico)[41] e c) qualquer limitação deve referir-se apenas à responsabilidade do consultor perante o cliente, não afetando a responsabilidade do consultor com terceiros.

4.14 *Substituição de pessoal*. Se for necessário fazer uma substituição durante o serviço (por exemplo, motivada por doença ou diante da comprovada inadequação de um membro da equipe), o consultor deverá submeter à aprovação do Mutuário outro técnico que disponha pelo menos de igual nível de competência.

4.15 *Legislação aplicável e resolução de conflitos.* O contrato deverá abranger disposições referentes à legislação aplicável e ao foro para resolução de conflitos. Os contratos de consultoria deverão conter sempre uma cláusula sobre resolução de disputas. A arbitragem comercial internacional pode apresentar vantagens práticas sobre outros métodos de resolução de conflitos. Por esta razão, os Mutuários são estimulados a incluir nos contratos provisões relativas à arbitragem. O Banco não poderá ser indicado nem solicitado a designar um árbitro.[42]

[41] É aconselhável que o Mutuário providencie seguro contra potenciais riscos acima desses limites.

[42] Contudo, fica entendido que os funcionários do *International Center for Investment Disputes* (ICSID) (Centro Internacional de Resolução de Disputas sobre Investimentos), enquanto titulares desse posto, terão a liberdade para nomear árbitros.

V. Seleção de consultores individuais

5.1 Os consultores individuais são contratados para serviços nos quais: a) não é exigida a participação de uma equipe, b) não é necessário qualquer apoio profissional externo adicional (como uma sede, por exemplo) e c) a experiência e qualificações da pessoa são os requisitos principais. Quando a coordenação, administração ou responsabilidade coletiva for dificultada pelo número de pessoas, é aconselhável contratar uma empresa.

5.2 Consultores individuais são selecionados com base em suas qualificações para o serviço. Não é necessário fazer uma divulgação[43] e os consultores não precisam enviar propostas. Esta seleção deverá se basear na comparação das qualificações de três candidatos, pelo menos, entre os que manisfestarem interesse na execução dos serviços ou que tiverem sido diretamente contatados pelo Mutuário. Os profissionais considerados para comparação de habilitações devem atender aos requisitos mínimos relevantes e aqueles selecionados para contratação pelo Mutuário deverão ser os mais aptos e estar plenamente habilitados ao desempenho da função. A capacidade é aferida com base no currículo acadêmico, na experiência e, quando apropriado, no conhecimento das condições locais, tais como, idioma, cultura, sistema administrativo e organização de governo.

5.3 Ocasionalmente, os membros da equipe permanente ou os associados de uma empresa de consultoria podem prestar assessoria individualmente. Nesses casos, as disposições sobre conflito de interesses descritas nestas Diretrizes se aplicam à empresa principal.

5.4 Consultores individuais podem ser contratados diretamente, com a devida justificativa, em casos excepcionais como: (a) tarefas que sejam a continuação de um trabalho prévio que o consultor, selecionado por concorrência, tenha executado; (b) serviços com duração total inferior a seis meses; (c) situações de emergência resultantes de desastres naturais; e (d) quando a pessoa for o único consultor qualificado para o serviço.

[43] No entanto, em alguns casos os Mutuários poderão considerar a vantagem da publicidade, à sua escolha.

APÊNDICE 1: REVISÃO PELO BANCO DA SELEÇÃO DE CONSULTORES

Planejamento do processo de seleção

1. O Banco revisará o processo de seleção para contratação de consultores, proposto pelo Mutuário no Plano de Aquisições, a fim de garantir sua conformidade com os termos do Acordo de Empréstimo e destas Diretrizes. O Plano de Aquisições deve compreender um período inicial mínimo de 18 meses. O Mutuário deverá atualizar o Plano de Aquisições anualmente ou conforme o necessário, abrangendo o próximo período de 18 meses da implementação do projeto. Quaisquer revisões propostas para o Plano de Aquisições deverão ser enviadas ao Banco para sua aprovação prévia.

Revisão prévia

2. Para todos os contratos que estejam sujeitos à revisão prévia pelo Banco:

(a) Antes de solicitar as propostas, o Mutuário submeterá à revisão e à "não-objeção" do Banco a estimativa de custo e a RFP (incluindo a lista curta). O Mutuário deverá implementar as modificações na lista curta e nos documentos conforme solicitação razoável do Banco. Qualquer outra alteração necessitará da "não-objeção" do Banco, antes do envio da RFP aos consultores da lista curta.[44]

(b) Após a avaliação das propostas técnicas, o Mutuário fornecerá ao Banco, com tempo suficiente para a sua revisão, o relatório da avaliação técnica (elaborado por especialistas, se o Banco assim o solicitar) e uma cópia das propostas, se forem requeridas pela instituição. Se o Banco determinar que a avaliação técnica é incompatível com as disposições da RFP, ele informará prontamente o Mutuário, indicando as razões para essa decisão; caso contrário, emitirá a respectiva "não-objeção". O Mutuário também solicitará a "não-objeção" do Banco se o relatório de avaliação recomendar a rejeição de todas as propostas.

(c) O Mutuário poderá abrir as propostas financeiras somente após receber a "não-objeção" do Banco para a avaliação técnica. Quando o preço é um fator determinante na seleção do consultor, o Mutuário pode iniciar a avaliação financeira, conforme disposto na RFP. O Mutuário deverá fornecer ao Banco, para sua informação, o relatório final de avaliação, juntamente com a indicação da firma vencedora. O Mutuário notificará à empresa que recebeu a maior pontuação total na avaliação final a sua intenção de lhe outorgar o contrato e a convidará para estabelecer negociações.

(d) Se o Mutuário receber reclamações dos consultores, as cópias da queixa e da resposta do Mutuário deverão ser levadas ao conhecimento do Banco.

(e) Se, como resultado da análise de uma reclamação, o Mutuário modificar sua recomendação de outorga do contrato, as razões de tal decisão e um relatório de avaliação revisado deverão ser submetidos à não-objeção do Banco. O Mutuário deverá providenciar uma nova publicação da outorga do contrato no formato previsto no parágrafo 2.28 destas Diretrizes.

(f) Concluídas as negociações, o Mutuário deverá fornecer ao Banco, em tempo hábil para sua revisão, a cópia do contrato negociado devidamente rubricado. Se o contrato negociado resultar na substituição da equipe principal ou em qualquer modificação do Termo de Referência e do contrato originalmente apresentado, o Mutuário deverá enfatizar as mudanças e fornecer uma explicação para sua adequação e necessidade.

(g) Se o Banco determinar que o relatório de avaliação final, a recomendação de outorga e/ou o contrato negociado são incompatíveis com os termos da Solictação de Propostas, ele informará prontamente o Mutuário, indicando as razões de sua decisão. Caso contrário, o Banco emitirá a sua "não-objeção" à outorga do contrato. O Mutuário deverá confirmar a outorga somente após receber a "não-objeção" do Banco.

(h) Após a assinatura do contrato, o Mutuário fornecerá ao Banco uma cópia do contrato final, antes de efetuar o primeiro pedido de desembolso a ele referente.

---

[44] No caso dos contratos a serem outorgados de acordo com o parágrafo 3.12, nos quais não é viável um novo processo de concorrência, o Mutuário não poderá iniciar as negociações sem primeiro fornecer a necessária justificativa para análise do Banco e receber a sua "não-objeção", e deverá cumprir as exigências deste parágrafo 2 em todos os seus aspectos relevantes.

(i) A descrição e o montante do contrato, bem como o nome e endereço da empresa, estarão sujeitos à divulgação pública pelo Banco, quando o Mutuário receber uma cópia assinada do contrato.

3. *Modificação do contrato assinado.* Sempre que os contratos estiverem sujeitos à revisão prévia e antes de conceder substancial prorrogação do prazo especificado para sua execução, de concordar com qualquer expressiva modificação no escopo dos serviços, substituir a equipe principal, dispensar condições do contrato ou fazer quaisquer alterações que possam, em conjunto, elevar em mais de 15% o valor original do instrumento legal, o Mutuário deverá solicitar a "não-objeção" do Banco para a proposta de extensão de prazo, modificação, substituição, dispensa ou alteração. Se o Banco determinar que a proposta é incompatível com as disposições do Acordo de Empréstimo e/ou do Plano de Aquisições, ele informará prontamente o Mutuário, declarando as razões de sua decisão. A cópia de todas as modificações feitas no contrato deverá ser fornecida ao Banco.

4. *Traduções.* Se o contrato estiver sujeito à revisão prévia e for redigido no idioma nacional (ou no idioma utilizado nacionalmente no país do Mutuário para transações comerciais), a tradução juramentada dos relatórios de avaliação e da minuta do contrato negociado, devidamente rubricada, deverá ser fornecida ao Banco no idioma internacionalmente utilizado que tiver sido especificado na Solicitação de Propostas (inglês, francês ou espanhol), com o objetivo de facilitar a revisão. Deverá também ser enviada ao Banco a tradução juramentada de qualquer modificação subseqüente inserida no referido contrato.

Revisão posterior

5. O Mutuário deverá guardar toda a documentação referente a cada contrato, não regido pelo parágrafo 2, durante a implementação do projeto e até dois anos após a data de encerramento do Acordo de Empréstimo. Essa documentação deverá incluir, sem limitação, o original assinado do contrato, a análise das respectivas propostas e as recomendações de outorga para exame pelo Banco ou por seus consultores, exceto nos casos de contratação direta, quando a documentação deverá abranger a justificativa de outorga, as qualificações e experiência dos consultores, e o original assinado do contrato. Esses documentos serão fornecidos ao Banco quando forem solicitados. Se o Banco determinar que a outorga ou o contrato não estão em conformidade com os procedimentos acordados nos termos do Acordo de Empréstimo e detalhados no Plano de Aquisições aprovado pelo Banco, ele informará prontamente ao Mutuário que o parágrafo 1.17 destas Diretrizes será aplicado, declarando a razão de sua decisão.

APÊNDICE 2: INSTRUÇÕES AOS CONSULTORES (ITC)

1. O Mutuário deverá utilizar os modelos padrão de Solicitações de Proposta emitidos pelo Banco, que incluem as Instruções aos Consultores (ITC) e abrangem a maioria dos serviços. Em situações excepcionais, caso o Mutuário precise alterar as ITC padrão, deverá fazê-lo por meio da folha de dados técnicos e não mediante modificações no texto principal. As ITC conterão as informações adequadas sobre os seguintes aspectos do serviço:

(a) descrição bem resumida do trabalho;

(b) formulários padrão para as propostas técnica e financeira;

(c) nomes e informações para contato dos funcionários que poderão fornecer esclarecimentos e com os quais o representante do consultor deverá se reunir, quando for necessário;

(d) detalhes sobre o método de seleção a ser adotado, incluindo (i) a descrição do processo em duas fases, se for adequado; (ii) a lista dos critérios de avaliação técnica e os pesos atribuídos a cada um deles; (iii) os detalhes da avaliação financeira; (iv) os pesos relativos à qualidade e preço, no caso da SBQC; (v) a nota mínima de aprovação para a qualidade; e (vi) os detalhes sobre a abertura pública das propostas financeiras;

(e) estimativa da carga de trabalho da equipe principal (em homens/mês) exigida dos consultores ou o orçamento total, mas nunca ambos;

(f) indicação da experiência mínima, formação acadêmica, etc. prevista para a equipe principal;

(g) detalhes e situação de qualquer financiamento externo;

(h) informações sobre negociações e dados financeiros, além de outros, que serão exigidos da empresa selecionada durante a negociação do contrato;

(i) data final para entrega das propostas;

(j) moeda (ou moedas) na qual os valores dos serviços serão expressos, comparados e pagos;

(k) referência a quaisquer leis do país do Mutuário que sejam particularmente relevantes para o contrato de consultoria proposto;

(l) declaração de que a empresa, bem como qualquer de suas associadas, será desqualificada para o fornecimento subseqüente de bens, obras ou serviços incluídos no projeto se, a critério do Banco, tais atividades constituírem conflito de interesses com os serviços prestados sob o contrato;

(m) método de apresentação da proposta, incluindo a exigência de que as propostas técnicas e financeiras sejam entregues em envelopes separados e fechados, de forma a assegurar que a avaliação técnica não seja influenciada pelo preço;

(n) solicitação de que a empresa convidada (i) acuse o recebimento da RFP e (ii) informe ao Mutuário se irá ou não apresentar uma proposta;

(o) lista curta de consultores convidados a apresentar propostas, informando se eles poderão ou não se associar;

(p) prazo de validade das propostas durante o qual os consultores se comprometerão a manter inalterados a equipe principal, os valores de remuneração e o preço total propostos; no caso de prorrogação do referido prazo, os consultores terão direito a não manter suas propostas;

(q) data prevista para o início da execução do serviço pelo consultor selecionado;

(r) declaração indicando (i) se o contrato e a equipe do consultor estão ou não isentos de impostos, e, se não esiverem, (ii) qual o ônus fiscal previsto ou onde essa informação poderá ser obtida oportunamente, além de uma instrução exigindo que o consultor inclua em sua proposta financeira um valor claramente identificado para cobertura de impostos;

(s) detalhes dos serviços, instalações, equipamento e pessoal a ser disponibilizado pelo Mutuário, caso não tenham sido incluídos no TOR ou na minuta do contrato;

(t) etapas do serviço, se for adequado, e a probabilidade de serviços subseqüentes;

(u) procedimento adotado para os pedidos de esclarecimento sobre as informações fornecidas na Solictação de Propostas; e

(v) quaisquer condições para subcontratação de uma parte do serviço.

APÊNDICE 3: ORIENTAÇÃO AOS CONSULTORES

Objetivo

1. Este apêndice contém orientação aos consultores interessados em fornecer serviços profissionais e de consultoria, financiados pelo Banco ou pelos fundos fiduciários.

Responsabilidade pela seleção de consultores

2. A responsabilidade pela implementação do projeto e, portanto, pelo pagamento dos serviços de consultoria para o projeto é exclusiva do Mutuário. Cabe ao Banco, de acordo com o seu Convênio Constitutivo, assegurar que o financiamento seja pago com empréstimo da instituições somente à medida que as despesas sejam contraídas. Os desembolsos dos recursos do empréstimo ou da doação serão feitos apenas mediante solicitação do Mutuário[45]. Os comprovantes de que os recursos foram utilizados conforme estabelecido no Acordo de Empréstimo e/ou no Plano de Aquisições (ou no Acordo do Fundo Fiduciário) deverão ser enviados ao Banco, juntamente com o pedido de saque pelo Mutuário. Os pagamentos podem ser feitos (a) para reembolsar pagamentos já efetuados pelo Mutuário com recursos próprios, (b) diretamente a terceiros (ao consultor), ou (c) a um banco comercial para cobrir despesas resultantes de Compromisso Especial do Banco Mundial, assumido para fiança da carta de crédito da referida entidade (esse procedimento é excepcional no caso de consultores). Conforme enfatizado no parágrafo 1.4 destas Diretrizes, o Mutuário é responsável pela seleção e contratação de consultores, devendo solicitar, receber e avaliar as propostas , assim como outorgar o contrato. O contrato é firmado entre o Mutuário e o consultor. O Banco não é parte no contrato.

Papel do Banco

3. Conforme disposto nestas Diretrizes (Apêndice 1), o Banco examina a RFP, a avaliação das propostas, as recomendações de outorga e o contrato para garantir que o processo seja realizado segundo os procedimentos, estabelecidos no Acordo de Empréstimo e detalhados no Plano de Aquisições. Para todos os contratos sujeitos à revisão prévia, o Banco revisará os documentos antes da sua emissão, nos termos descritos no Apêndice 1. Se em qualquer momento do processo de seleção (e mesmo após a outorga do contrato) o Banco concluir que os procedimentos acordados não foram cumpridos em qualquer aspecto substancial, ele poderá declarar viciada a seleção, de acordo com o previsto no parágrafo 1.17. No entanto, se o Mutuário tiver outorgado um contrato após obter a "não-objeção" do Banco, a instituição somente poderá declarar a seleção viciada se a sua "não-objeção" tiver sido emitida com base em informações incompletas, imprecisas ou enganosas fornecidas pelo Mutuário. Além disso, caso o Banco constate que os representantes do Mutuário ou do consultor adotaram práticas corruptas ou fraudulentas, a instituição poderá impor as sanções aplicáveis estabelecidas no parágrafo 1.22 das Diretrizes.

4. O Banco publica a Solicitação de Propostas (RFP) e as minutas de contrato padrão para os diversos tipos de serviços de consultoria. De acordo com o previsto nos parágrafos 2.9 e 2.12 destas Diretrizes, o Mutuário deve utilizar obrigatoriamente esses documentos, podendo inserir alterações mínimas, aceitáveis pelo Banco, para adaptá-los a questões específicas do projeto. O Mutuário deverá concluir e enviar esses documentos como parte da RFP.

Informações sobre os serviços de consultoria

5. As informações sobre a consultoria, incluindo uma breve descrição da natureza dos serviços, os prazos, a estimativa de custo, o número de homens/mês, etc., serão inseridas em primeiro lugar no Documento de Informações sobre Projetos (PID), que descreve as iniciativas em elaboração. Ao mesmo tempo, dados semelhantes também serão incluídos na descrição de cada projeto no Resumo Mensal de Operações (MOS). Essas informações serão continuamente atualizadas. Cada empreendimento requer a publicação de um Aviso Geral de Licitação no *United Nations Development Business* (*UNDB online*)[46] e no *dgMarket*, contendo uma descrição mais detalhada dos

[45] A descrição completa dos procedimentos de desembolso do Banco está contida no Manual de Desembolso (*Disbursement Handbook*), disponível no *website* http://www.worldbank.org/projects.

serviços a serem prestados, do cliente final e do orçamento. No caso dos contratos de valor elevado,[47] esse procedimento deverá ser seguido pela publicação de um anúncio específico no *UNDB online* e no *dgMarket,* com o objetivo de atrair "expressões de interesse". O Documento de Avaliação do Projeto (PAD) fornecerá informações mais detalhadas.

6. O Documento de Informação sobre Projetos (PID) e o Resumo Mensal de Operações (MOS) são encontrados na Internet e no Infoshop[48] do Banco. O PAD será disponibilizado após a aprovação do empréstimo. O *UNDB* e o *dgMarket* podem ser obtidos mediante assinatura *online*.

Papel do consultor

7. Se os consultores, ao receberem a Solicitação de Propostas (RFP), constatarem que podem atender aos requisitos do Termo de Referência e às condições comerciais e contratuais, deverão tomar as providências necessárias para elaborar uma proposta compatível (por exemplo, visitar o país onde será executado o serviço, buscar associados, reunir documentos e formar a equipe para preparar a proposta). Caso os consultores encontrem nos documentos da RFP – especialmente no processo de seleção e nos critérios de avaliação – qualquer ambigüidade, omissão, contradição interna ou aspecto obscuro, discriminatório ou restritivo, deverão buscar esclarecimentos por escrito do Mutuário, no prazo fixado na RFP para essa finalidade.

8. Nesse sentido, é necessário enfatizar que a RFP específica, divulgada pelo Mutuário, rege cada seleção, conforme previsto no parágrafo 1.2 destas Diretrizes. Se os consultores constatarem qualquer incompatibilidade entre as disposições da RFP e estas Diretrizes, deverão comunicar esse fato ao Mutuário.

9. Os consultores devem se certificar de que estão enviando uma proposta adequada às circunstâncias, contendo toda a documentação solicitada na RFP. É essencial garantir a exatidão dos currículos da equipe principal apresentados na proposta, que deverão estar datados e assinados pelos consultores e pelos profissionais. O descumprimento de importantes exigências resultará na rejeição da oferta. Após o recebimento e a abertura das propostas técnicas não será solicitado nem permitido que os consultores alterem a substância, a equipe principal, etc. Da mesma forma, uma vez que as propostas financeiras sejam recebidas, não será exigido nem permitido que os consultores modifiquem os honorários cotados e outros itens, exceto durante as negociações realizadas de acordo com as disposições da RFP. Se a equipe principal não estiver disponível para uma empresa devido a uma prorrogação da validade das propostas, haverá a possibilidade de substituí-la por outros profissionais com qualificação equivalente ou superior.

Confidencialidade

10. De acordo com o parágrafo 2.31, o processo de avaliação das propostas será confidencial até a publicação da outorga do contrato, com exceção da divulgação da pontuação técnica, como está indicado nos parágrafos 2.20 e 2.27. A confidencialidade permite que o Mutuário e os revisores do Banco evitem qualquer interferência inoportuna, plausível ou concreta. Durante o processo de avaliação, se os consultores desejarem apresentar informações adicionais ao Mutuário, ao Banco ou a ambos, deverão fazê-lo por escrito.

Providências do Banco

11. Se os consultores desejarem discutir questões ou fazer perguntas sobre o processo de seleção, poderão enviar ao Banco cópias das suas comunicações com o Mutuário ou escrever diretamente para o Banco, caso não recebam uma pronta resposta do Mutuário ou a comunicação se refira a uma reclamação contra o mesmo. A correspondência deverá ser dirigida ao Gerente do Projeto (*Task Team Leader* – TTL), com cópias para o Diretor do

---

[46] O *UNDB* é uma publicação da Organização das Nações Unidas. As informações sobre assinatura estão disponíveis em: Development Business, United Nations, GCPO Box 5850, New York, NY 10163-5850, EUA (*website*: www.devbusiness.com; e-mail: dbsubscribe@un.org). O *dgMarket* (www.dgmarket.com) é um serviço da Development Gateway Foundation, 1889 F Street, NW, Washington, DC, 20006, EUA

[47] Contratos com valor estimado acima de US$200 mil.

[48] O endereço do Infoshop é o mesmo do Banco Mundial: 1818 H Street, NW, Washington, DC, 20433, EUA. O banco de dados de projetos (*Project Database*) está disponível em http://www4.worldbank.org/sprojects/.

Banco no país e o Conselheiro Regional de Licitações. Os nomes dos gerentes de projeto estão disponíveis no Documento de Avaliação do Projeto.

12. Os pedidos de informação feitas pelos consultores da lista curta e recebidos pelo Banco antes do término do prazo de entrega das propostas serão submetidos ao Mutuário, quando for adequado, juntamente com as observações e recomendações do Banco, para que a instituição responda ou tome as providências necessárias.

13. As comunicações dos consultores recebidas pelo Banco após a abertura das propostas técnicas serão processadas na forma a seguir. No caso dos contratos não sujeitos à revisão prévia do Banco, qualquer correspondência será enviada ao Mutuário, para que ele as analise e tome as medidas adequadas. A resposta do Mutuário será examinada pela equipe do Banco durante a supervisão subseqüente do projeto. No caso dos contratos sujeitos à revisão prévia, o Banco examinará a comunicação em consulta com o Mutuário e, se necessitar de informações adicionais, deverá solicitá-las ao Mutuário. Se for preciso solicitar informações ou esclarecimentos adicionais ao consultor, o Banco deverá pedir ao Mutuário que os obtenha, comente ou incorpore ao relatório de avaliação, conforme apropriado. O processo de revisão realizado pelo Banco não estará concluído até que as comunicações sejam completamente examinadas e consideradas.

14. Salvo para acusar o recebimento de comunicações, o Banco não manterá diálogo ou correspondência com qualquer consultor durante a seleção e o processo de revisão, até a notificação da outorga do contrato.

Esclarecimentos

15. Se, após a outorga do contrato, o consultor desejar obter esclarecimentos sobre as razões para a rejeição de sua proposta, deverá solicitá-los ao Mutuário, conforme indicado no parágrafo 2.29. Caso o consultor não se satisfaça com a resposta recebida e queira marcar uma reunião com o Banco, poderá entrar em contato com o Conselheiro Regional de Licitações encarregado do país do Mutuário, que providenciará esse encontro com o funcionário adequado. Na reunião, poderá ser discutida somente a proposta do consultor, mas não as de seus concorrentes.